COLLEGIUM

Psihologie, ştiinţele educaţiei

Seria Psihologie, ştiinţele educaţiei este coordonată de Adrian Neculau

RICHARD Y. BOURHIS - profesor de psihologie socială la Universitatea din Quebec, Montreal, membru al *Society of Experimental Social Psychology*.

JACQUES-PHILIPPE LEYENS - profesor de psihologie socială la Universitatea Catolică din Louvain, membru al *Association Europeenne de Psychology Sociale Experimentale* şi *Society of Experimental Social Psychology*.

Editura POLIROM, B-dul Copou nr. 3 P.O.
BOX 266, 6600, Iaşi, ROMÂNIA

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale:

Stereotipuri, discriminare şi relaţii intergrupuri, coordonatori: Richard Y. Bourhis, Jacques-Philippe Leyens; traducere din limba franceză de Doina Tonner, Iaşi, POLIROM, 1997
320p.; 165 x 235 mm - (Collegium. Psihologie)
Titlul original (franceză): *Stereotypes, discrimination et relations intergroupes*
I. Bourhis, Richard Y (coord.)
II. Leyens, Jacques-Philippe (coord.)

III. Tonner, Doina (trad.)

ISBN: 973-9248-83-7 CIP:

316.455 316.647 Printed in

ROMANIA

Lucrare editată cu sprijinul Fundaţiei Soros pentru o Societate Deschisă

Richard Y. Bourhis Jacques-
Philippe Leyens (coord.)

STEREOTIPURI, DISCRIMINARE şI RELA}II INTERGRUPURI

Traducere de Doina Tonner

POLIROM
Iaşi, 1997

Mai multe persoane şi numeroase instituţii ne-au ajutat în realizarea prezentului volum. Autorii capitolelor, dincolo de răbdarea pe care au avut-o faţă de noi, şi-au asumat responsabilitatea totală pentru această lucrare. De aceea, ei sînt primii cărora vrem să le mărturisim gratitudinea noastră. Mulţumim, de asemenea, lui Celine Lena Mod'se, Assaad Azzi, Olivier Corneille, Eric Depret, Stephane Perreault, Sacha Senecal şi Vincent Yzerbyt; contribuţia lor a fost, credem, chiar mai importantă decît ne-am imagina la prima vedere. Această carte nu ar fi existat fără sprijinul şi entuziasmul lui Anouk Rogier, la rîndul ei secondată de Fanny Bellour: mulţumirile noastre. ~n sfîrşit, recunoştinţa coordonatorilor se îndreaptă şi către *le Conseil de Recherche en Sciences Humaines* din Canada, *le Fonds National (belge) de la Recherche Scientifique* şi *le Fonds de Developpement Scientifique* de la Universitatea Catolică din Louvain; ajutorul financiar dat a fost pe cît de util, pe atît de apreciat.

R.Y.B. (Notre-Dame-de-Grăce, Montreal)
J.Ph.L. (Maleves-Sainte-Marie-Wastines)

Capitolul I

Percepţii şi relaţii intergrupuri: două solitudini?

Richard Y. Bourhis Jacques-
Philippe Leyens

„Dacă relativitatea se va dovedi adevărată, atunci germanii vor spune despre mine că sînt german, elveţienii că sînt cetăţean elveţian şi francezii că sînt un mare om de ştiinţă. Dacă însă teoria relativităţii se va dovedi falsă, francezii vor spune despre mine că sînt elveţian, elveţienii că sînt german, iar germanii că sînt evreu."

Albert Einstein

Din fericire pentru elveţieni şi germani, teoria relativităţii s-a dovedit a fi exactă. Această frază a lui Einstein ilustrează în multe privinţe scopul lucrării de faţă. Dincolo de marele om de ştiinţă Einstein, există Einstein evreul, Einstein germanul, Einstein rezident al Franţei sau al Statelor Unite, Einstein fizicianul. Einstein, membru al unor categorii sociale diferite şi în acelaşi timp un individ aparţinînd celui mai mare trib, cel al oamenilor. Aceste apartenenţe sînt pe cît de reale, pe atît de arbitrare. A aparţine unei anumite categorii într-o mai mare măsură decît alteia poate constitui o ţintă a prejudecăţilor şi discriminărilor. Dacă teoria relativităţii ar fi fost inexactă, autorul ei ar fi fost doar un străin, fără a mai avea importanţă originea. ~ntre realitate şi arbitrar oamenii aleg deseori categoria care se potriveşte mai bine dispreţului lor. Dacă francezii ar fi la fel de muncitori ca germanii, evreii la fel de oneşti ca elveţienii, germanii la fel de creativi ca francezii, iar elveţienii la fel de inteligenţi ca evreii, lumea ar fi minunată. Dacă însă germanii ar economisi cum o fac evreii, dacă elveţienii s-ar lua în serios aşa cum o fac francezii, dacă evreii ar fi la fel de obsesivi ca elveţienii, iar francezii ar găti cum gătesc germanii, atunci am avea motive de plîns. Această serie de atribuiri corespunde unor judecăţi stereotipe, pozitive sau negative, mai mult sau mai puţin reale, variabile în funcţie de epocă şi de evenimente. ~n viaţa cotidiană, invocăm deseori astfel de atribuiri pentru a explica un anume comportament al oamenilor, fie că ei fac parte din grupul nostru sau nu.

Cel de-al doilea dintre exemplele noastre nu este ceea ce numim „PC” *(politically correct).* Noţiunea de „corectitudine politic ă” denumeşte ceea ce în mod convenţional se poate sau nu spune f ără a ofensa anumite grupuri sociale şi fără a provoca dispreţul celor interesaţi de soarta grupurilor respective. Aceast ă nouă teorie, apărută în cîteva cercuri, încearcă să pună capăt concepţiilor discriminatoare prin folosirea unor termeni banalizaţi, care evit ă judecăţile de valoare despre grupurile dezavantajate. Dar oare strategia corectitudinii politice are rezultate la înălţimea intenţiilor sale sau doar consecinţe vicioase? Iat ă una din numeroasele întrebări la care poate r ăspunde psihologia social ă a percepţiilor şi relaţiilor intergrupuri.

Exemplul cu care am început poate părea ludic în raport cu amploarea problemelor intergrupuri cu care ne confrunt ăm în prezent. Totuşi, aceste realităţi se reunesc în ciuda diferenţelor de intensitate a expresiei; este vorba despre categorizări exclusive, stereotipuri, prejudec ăţi, conduite discriminatorii, inechit ăţi şi conflicte intergrupuri, teme abordate în lucrarea de faţă.

Ideea cărţii a apărut cînd am constatat c ă în limba franceză nu există nici o lucrare recentă de psihologie social ă în domeniul percepţiilor şi relaţiilor intergrupuri. Ea s-a născut în iulie 1991, în timpul celui de-al şaptelea *Ontario Symposium on Personality and Social Psycholog y* care a avut loc la Universitatea din Waterloo (Ontario, Canada) pe tema *The Social Psychology of Prejudice* (Zanna & Olson, 1994). Cu aceast ă ocazie, am rugat cercet ătorii de pe cele dou ă coaste ale Atlanticului s ă scrie cîte un capitol original în domeniul lor de expertiză. Este vorba despre autori de renume, care reprezint ă cel mai bine orizonturi teoretice complementare, de şi diferite.

Scopul volumului este s ă ofere un ansamblu al principalelor teorii şi cercetări curente din domeniul psihologiei social e a percepţiilor şi relaţiilor intergrupuri. Fiecare capitol începe prin a prezenta cele mai recente contribuţii teoretice şi empirice şi sfîrşeşte cu expunerea celor mai promiţ ătoare piste pentru cercetările viitoare. ~n plus, în cazurile pertinente, autorii sugerează soluţii practice, în măsură să reducă problemele intergrupuri. Av înd în vedere amploarea acestor probleme, cercetările fundamentale trebuie în mod indispensabil asociate cu aplicaţiile practice.

O particularitate a lucr ării o constituie prezenţa autorilor care reprezint ă două curente mari ale psihologiei sociale a grupurilor: perspectiva cogniţiei sociale şi cea a relaţiilor intergrupuri. Tradiţional, cogniţia social ă studiază probleme de percepţie asociate categoriz ării sociale, stereotipuril or şi atribuirilor cauzale. Domeniul relaţiilor intergrupuri abordeaz ă alte teme fundamentale, cum ar fi identitatea socială, discriminarea, echitatea, privarea relativă, comunicarea intergrupuri, imigrarea, conflictele intergrupuri şi rezolvarea lor. Trebuie remarcat faptul că ambele curente importante ale psihologiei sociale s-au dezvoltat separat, ca două „solitudini”, avînd puţine puncte în comun la nivel teoretic sau empiric (Brewer, 1994). Cercetătorii care fac parte din curentul de cogniţie social ă acordă un minim de atenţie teoriilor şi cercetărilor specifice abord ării relaţiilor intergrupuri. De asemenea, în cazul aderenţilor la cel de-al doilea curent, apar rareori studii inspirate din domeniul cogniţiei sociale. Cercet ătorii din cele dou ă tabere

se întîlnesc în cadrul aceloraşi conferinţe, însă nu dialoghează şi nu citează nici unii lucrările celorlalţi. Care este explicaţia celor „două solitudini”, care ar trebui să aibă tot interesul în a-şi reuni forţele? Nu este oare un paradox, avînd în vedere însăşi tema cercetărilor? „Cizmari fără pantofi...”

Explicaţia fenomenului este în aceeaşi măsură istorică şi epistemologică. Studiul contemporan al relaţiilor intergrupuri se datorează în mare măsură observaţiilor făcute de Henri Tajfel de la Universitatea din Bristol, într-o etapă de tatonări, cînd psihologia socială europeană aştepta impulsul unei teorii novatoare. Era perioada crizei în psihologia socială, care se îndoia de propriile paradigme, de nivelurile de analiză şi de pertinenţa sa în evaluarea fenomenelor de societate (Israel şi Tajfel, 1972). Tajfel a propus o teorie vastă privitoare la fenomenele de societate reale, adoptînd un nivel de analiză neobişnuit şi un punct de vedere original. Teoria sa despre identitatea socială, asociind aspecte cognitive şi motiva-ţionale, a dinamizat studiul discriminărilor şi al conflictelor intergrupuri (Tajfel, 1978). Nivelul de analiză era în mod clar grupal, iar fenomenele erau tratate din punctul de vedere al minorităţilor confruntate cu majoritatea (Tajfel, 1981).

~n aceeaşi perioadă, psihologia socială americană încerca să-şi rezole propria criză, cu ajutorul inovaţiilor metodologice, precum şi propunînd teme de cercetare mai pertinente şi aplicabile în cazul problemelor concrete ale societăţii (Elms, 1975). Cu toate acestea, în domeniul stereotipurilor şi al relaţiilor intergrupuri, nivelul de analiză rămînea strict individual şi insista asupra deficienţelor din tratamentul informaţiei (Hamilton, 1981). Punctul de vedere adoptat era cel al unui individ din cadrul majorităţii, alb, din clasa socială de mijloc, care se întreba cum să perceapă, să integreze şi chiar să asimileze indivizii minoritari (Sampson, 1978). Bogăţia teoretică factice din domeniul psihologiei cognitive a avut deseori prioritate asupra preocupărilor practice şi asupra contextului social (Neisser, 1976).

Iată care sînt, în opinia noastră, cîţiva factori care explică apariţia clivajului între cele două tabere. ~n calitate de coordonatori ai volumului, am vrut să reunim cele „două solitudini” într-un singur spaţiu. Totuşi, nu am încercat să forţăm nota; contiguitatea lor nu implică asocierea celor două perspective. Cititorului, dacă acesta o doreşte, îi revine rolul de intermediar.

După o examinare diacronică a teoriilor din domeniul relaţiilor intergrupuri, cuprinsul cărţii se derulează într-o manieră simplă şi liniară. Fenomenelor în esenţă individuale, studiate de către cogniţia socială, le urmează subiecte din domeniul relaţiilor intergrupuri care vizează, din ce în ce mai mult, de-a lungul capitolelor, aplicaţii concrete. Un capitol despre ideologie provoacă distanţarea necesară înaintea concluziilor care marchează obiectivele şi perspectivele proiectului nostru.

Capozza şi Volpato (capitolul II) examinează teoriile individualiste şi colective din domeniul relaţiilor intergrupuri, începînd cu cel de-al doilea război mondial. La nivel individualist, contribuţiile clasice ale lui Allport despre prejudecăţi şi ale lui Adorno despre personalitatea autoritară sînt urmate de perspectivele contemporane asupra învăţării sociale şi asupra „ţapului ispăşitor”. Pe plan colectiv, autorii trec în revistă lucrările lui Sherif legate de teoria conflictelor reale şi pe cele ale lui

Tajfel privitoare la identitatea socială. Capitolul se încheie cu o examinare pe scurt a teoriilor recente, inspirate de lucrările originale ale lui Sherif şi Tajfel.

Categorizarea este un proces psihologic fundamental, în strînsă legătură cu problematica percepţiilor şi a relaţiilor intergrupuri. ~n capitolul III, Corneille şi Leyens propun un sistem de explicare a numeroaselor modalităţi în care categorizarea a fost percepută de cercetători. ~n opinia autorilor, categorizarea poate fi concepută pornind fie de la obiecte categorizate, adică de la realitate, fie de la persoane care categorizează (perceptorii) sau de la interacţiunea dintre realitate şi perceptori. Din această ultimă perspectivă, autorii aduc argumente în favoarea ideii că toate categoriile sociale se bazează pe teoriile naive pe care le au perceptorii despre realitate. Această teză esenţialistă acordă un loc preponderent interacţiunii sociale dintre agenţii sociali.

Lorenzi-Cioldi şi Doise (capitolul IV) trec în revistă diferitele concepţii despre Sine, făcînd apel la postulatul despre antagonismul componentelor personale şi colective ale identităţii. Prin intermediul abordării socio-cognitive, autorii oferă o analiză a efectului omogenităţii out-group-ului, care caracterizează percepţiile intergrupuri. Capitolul se încheie cu o referire la noţiunea de statut social, care îi ajută pe autori să stabilească distincţia între grup-colecţie şi grup-agregat.

~n capitolul V, Deschamps şi Beauvois rezumă toate modelele tradiţionale şi individualiste ale atribuirii cauzale. Autorii analizează apoi ramificaţiile teoriei inferenţelor corespondente. Aceste ramificaţii au în comun intenţia de a propune modele, pe etape, mergînd de la un tratament cvasi-automat sau spontan pînă la unul mai degrabă controlat. Toate modelele pun accentul pe faptul că oamenii devin victimele unor prejudecăţi sistematice, respectiv ale unor *bias-uri*, atunci cînd încearcă să explice fie propriul lor comportament, fie pe al celorlalţi. Din acelaşi punct de vedere, al bias-ului, sînt examinate şi atribuirile la nivel grupal, cum ar fi, de exemplu, faimoasa „eroare finală de atribuire”.

Capitolul VI, de Yzerbyt şi Schadron, tratează stereotipurile într-o manieră mai nuanţată. După ce prezintă definiţiile, dimensiunile şi explicaţiile tradiţionale ale fenomenului, autorii combat opinia general negativă pe care o au oamenii despre stereotipuri. Aceasta nu-i împiedică să examineze obiectiv factorii care contribuie la distorsionarea realităţii şi la confirmarea aşteptărilor. Insistînd asupra rolului teoriei naive subiacente stereotipurilor, Yzerbyt şi Schadron ne prezintă diferite modalităţi de diminuare sau, dimpotrivă, de exacerbare a stereotipurilor.

~n capitolul VII, Bourhis, Gagnon şi Mod'se abordează problema spinoasă a prejudecăţilor şi a discriminării. După ce definesc termenii, autorii prezintă studiile care demonstrează jocul subtil al discriminării la locul de muncă. Discriminarea constatată în studiile făcute pe grupuri minimale este explicată cu ajutorul teoriei identităţii sociale, fără a se ignora în acelaşi timp explicaţiile alternative oferite de către perspectivele conceptuale rivale. Sînt puse în discuţie studiile recente care demonstrează rolul factorilor socio-structurali de putere, statut şi număr care conturează *bias-ul* în favoarea in-group-urilor. După ce prezintă contribuţia teoriei echităţii la explicarea schimbului social dintre grupurile

rivale, autorii evaluează principalele mijloace oferite de psihologia socială pentru diminuarea prejudecăţilor şi a discriminării.

Guimond şi Tougas prezintă istoricul conceptului de privare relativă şi trec în revistă principalele cercetări din acest domeniu (capitolul VIII). Pentru prima dată în limba franceză, autorii fac o distincţie netă între privarea relativă intrapersonală, cea interpersonală şi cea intergrupuri. Ultimele două corespund termenilor mai des folosiţi, de privare egoistă şi, respectiv, fraternă. Guimond şi Tougas abordează în detaliu modul în care privarea intergrupuri declanşează aderarea la mişcările de contestare socială. ~n plus, autorii demonstrează faptul că identitatea socială, comparaţia intergrupuri şi atribuirile cauzale contribuie la o mai bună înţelegere a privării relative intergrupuri.

~ntr-un context mondial al contactelor multilingve şi multiculturale, Clement şi Noel (capitolul IX) descriu variaţiile de accent, limbă, lexic şi de calitate a vocii care caracterizează indivizii în calitate de membri ai unor grupuri distincte (clasă socială, apartenenţă etnică, sex, vîrstă). Autorii trec în revistă studiile clasice de evaluare a accentelor şi vocii pe baza metodei codurilor împerecheate. ~n cuprinsul capitolului sînt prezentate teoriile de bază care explică dinamica procesului de comunicare, vitalitatea etnolingvistică şi relaţiile inter culturale. Capitolul se încheie cu o trecere în revistă a temelor folosite ca motivaţii pentru învăţarea unei a doua limbi, pentru asimilarea minorităţilor lingvistice şi pentru sistematizarea lingvistică.

~n capitolul X, Sabatier şi Berry examinează, pentru prima dată, amploarea imigraţiei contemporane, în Europa şi în cele două Americi. După ce trasează evoluţia principalelor idei sociologice privitoare la adaptarea imigranţilor în ţara de primire, autorii prezintă un studiu de caz despre relaţiile dintre imigranţi şi comunitatea de primire din Canada şi Franţa. Politicile naţionale care determină statutul imigranţilor influenţează comportamentele etnice ale comunităţii de primire şi afectează strategiile de aculturaţie a imigranţilor. Ultima parte a capitolului prezintă modelul lui Berry despre cele patru strategii de aculturaţie pe care le pot adopta imigranţii. ~n afara cercetărilor empirice care demonstrează validitatea modelului, autorii oferă şi o trecere în revistă a studiilor despre stresul aculturaţiei la care sînt supuşi deseori imigranţii.

După cum observă Azzi (capitolul XI), la acest sfîrşit de secol XX, conflictele etnice şi identitare sînt mai mult o regulă decît o excepţie. Remarcînd faptul că lupta pentru puterea politică este adesea sursa conflictelor intergrupuri, Azzi prezintă o privire de ansamblu asupra concepţiilor despre justiţie care guvernează repartiţia bunurilor între grupurile sociale. ~n acest capitol sînt abordate noţiuni fundamentale, cum ar fi justiţia distributivă sau procedurală, justiţia individuală sau grupală, bunurile colective sau private. Conform unui program de cercetări ce pune în joc totalitatea acestor concepte, Azzi propune ca sistemele de repartiţie a resurselor între grupuri majoritare şi minoritare să ia în considerare valoarea simbolică a bunurilor, deoarece acestea contribuie la definirea şi valorizarea identităţilor colective. ~n final sînt recapitulate cercetările privind rezolvarea conflictelor intergrupuri.

~n capitolul XII, Ibanez discută polisemia termenului „ideologie” în cadrul ştiinţelor sociale. Autorul ilustrează diferitele accepţiuni ale termenului în viaţa cotidiană, cu ajutorul unor exemple la care cititorul nu poate rămîne insensibil. Pentru Ibanez, nu există o singură ideologie, ci ideologii. Ele corespund unor viziuni despre lume care nu apar decît atunci cînd sînt denunţate de către alte ideologii. ~n continuare, autorul discută modul în care unele ideologii se ascund în fisurile cercetărilor intergrupuri, pe care le pot duce spre un impas teoretic în cazul în care sînt favorizate ideologiile rivale. ~n sfîrşit, din moment ce ideologiile sînt în esenţă argumentative, de ce să nu le camuflăm în spatele discursurilor pe care le ţin atît cercetătorii, cît şi subiecţii? Ibanez îşi încheie capitolul cu o prezentare a cîtorva lucrări recente care adoptă o metodologie şi o meta-teorie controversate în sferele psihologiei sociale experimentale: analiza discursului.

~n concluziile lor, Leyens şi Bourhis (Epilog) scot în evidenţă abordările curentelor cogniţiei sociale şi ale relaţiilor intergrupuri care le apar drept cele mai substanţiale şi mai inovatoare. Inserînd studiul judecăţilor sociale în cadrul interacţiunilor sociale reale cu obiective variate, cogniţia socială optează din ce în ce mai mult pentru o perspectivă pragmatică. Luînd în considerare contextul social, cultural şi politic, se asigură pertinenţa studiilor pe tema relaţiilor intergrupuri; includerea anumitor perspective, cum ar fi teoria identităţii sociale, privarea relativă şi echitatea, va contribui la consolidarea lor teoretică. ~n final, autorii sugerează diverse modalităţi nu numai de intersectare a cogniţiei sociale cu relaţiile intergrupuri, ci şi de confruntare a lor pe problematici comune.

Credem că aceste capitole oferă o privire nuanţată asupra psihologiei sociale a percepţiilor şi relaţiilor intergrupuri. Sperăm că ele vor interesa în aceeaşi măsură pe psihologi şi politologi, pe sociologi şi antropologi, pe cei care lucrează în teren, pe educatori şi studenţi, publicul informat şi, de ce nu, pe politicieni!

Capitolul II

Relaţii intergrupuri: perspective clasice şi contemporane

Dora Capozza
Chiara Volpato

Introducere

~n 1992, la Maastricht, Olanda, a luat naştere Comunitatea Europeană, o instituţie cuprinzînd pînă în prezent douăsprezece state din Europa occidentală, caracterizate de o uniune economică şi monetară.

Cu toate acestea, stereotipurile existente pot constitui un obstacol în calea cooperării lor. Italienii, de exemplu, îi consideră pe britanici tirani, ostili şi rasişti. ~n Italia, data pentru care fuseseră fixate ultimele alegeri politice a provocat proteste înverşunate din partea comunităţii evreieşti şi a alterat pe moment raporturile acesteia cu guvernul italian, deoarece zilele în care urmau să se desfăşoare alegerile coincideau cu ultimele zile ale Paştelui iudaic, ceea ce îi împiedica pe evrei să voteze. Protestele au avut ca efect amînarea termenului de votare, iar birourile de vot au fost deschise la cîteva ore după încheierea sărbătorii evreieşti. Resentimentul legitim al evreilor a avut raţiuni obiective, dar şi psihologice. Pentru evrei, faptul că legea lor nu era respectată semnifica devaluarea grupului lor şi, în consecinţă, a identităţii lor. Această impresie de devaluare era accentuată în Italia de popularitatea tot mai mare a unui partid de extremă dreaptă, continuator al partidului fascist şi al ideologiei sale.

S-a vorbit despre englezi, evrei, partide, adică grupuri. Definiţiile grupului oferite de teoreticieni sînt variate. Unii au definit grupul ca pe un ansamblu de persoane care au un destin comun, fie de persecuţie, fie de valorizare (v. Lewin, 1948). ~n opinia altora (Sherif & Sherif, 1969), dimpotrivă, trăsătura distinctivă a grupurilor este caracterul lor structural: grupurile sînt structuri sociale, implicite sau formale, ceea ce înseamnă că relaţiile dintre persoanele care le compun sînt organizate pe funcţii şi pe ierarhii de putere şi de statut. Familia este un exemplu de astfel de grup. Alţi teoreticieni, referindu-se la grupuri mici, le-au definit ca ansamblu de persoane care interacţionează faţă în faţă (v. Bales, 1950). Dintre aceste definiţii, ultimele două nu sînt destul de cuprinzătoare fiindcă nu includ

categoriile sociale largi, cum ar fi cele etnice sau naţionale. Pentru indivizi, apartenenţa la aceste categorii este importantă şi influenţează comportamentul lor în aceeaşi măsură ca şi apartenenţa la grupuri mici sau aparteneţa la grupuri care fac parte dintr-o anumită structură. Definiţia cea mai cuprinzătoare a grupului a fost propusă de Tajfel (1981) şi Turner et al. (1987). Conform acesteia, un grup există numai atunci cînd există persoane conştiente de faptul că sînt membri lui. Astfel, prezenţa persoanelor conştiente de apartenenţa lor la un grup este singura condiţie necesară şi suficientă pentru realitatea acelui grup. Definiţia are meritul de a fi simplă şi cuprinzătoare (Brown, 1988): ea poate fi aplicată în cazul oricărui tip de grup examinat de către teoriile analizate în capitolul de faţă.

S-a vorbit despre stereotipul englez, despre protestele evreilor. Stereotipurile, prejudecata, discriminarea, bias-ul în favoarea in-group-ului, raporturile dintre grupuri aflate în armonie sau în conflict, contestarea, agresiunea sînt fenomene concrete pe care teoriile analizate aici vor încerca să le explice. Dintre ele, prejudecata este o atitudine negativă faţă de fiecare individ membru al unui grup, motivată fiind doar de apartenenţa lui la grup (Allport, 1954). Stereotipul constituie componenta cognitivă a acestuia. Discriminarea nu este o atitudine, ci un act, un comportament negativ, determinat doar de apartenenţa categorială a unui caz singular. Bias-ul în favoarea in-group-ului reprezintă tendinţa de a favoriza membrii propriului grup pe planul evaluării sau al comportamentului (Bourhis & Gagnon, 1994).

Interpretarea acestor fenomene prezente în orice societate a fost făcută cu ajutorul unor concepte diferite. Aici am distins între teoriile bazate pe o per-spectivă individuală şi cele bazate pe o perspectivă intergrupuri (v. Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994). ~n primul caz, sînt examinate procesele generale puse în evidenţă la nivel intra- sau interindividual; în cel de-al doilea, ideea de bază este că fenomenele de grup nu pot fi reduse la fenomene individuale şi că relaţiile intergrupuri au o dinamică proprie care necesită explicaţii specifice.

1. Perspectiva individuală

Influenţaţi de behaviorism şi psihanaliză, primii cercetători din domeniul psihologiei sociale au adoptat punctul de vedere intraindividual pentru a analiza relaţiile între grupuri (Pepitone, 1981, Doise, 1982). Conform acestui punct de vedere, pentru ca raporturile intergrupuri să poată fi explicate, ele trebuie reduse la procese psihologice individuale. Astfel, majoritatea analizelor teoretice şi empirice au la bază studiul uniformităţilor individuale care operează independent de context şi de interacţiunile sociale şi fără de care problema complexă a raporturilor care stabilesc legătura între individ şi grupul său de apartenenţă nu ar fi abordată adecvat. Conform perspectivei individuale, persoanele constituie nu doar ultima, ci şi singura unitate de analiză psihologică; prin urmare, conceptul de grup este considerat drept abstract şi nu dobîndeşte semnificaţie decît în raport cu relaţiile individuale.

F.H. Allport (1924) a fost primul care a orientat psihologia socială aflată în devenire în acestă direcţie. ~n total dezacord cu unii precursori ai disciplinei (Le Bon, 1895/1963; McDougall, 1920) care susţinuseră existenţa unui „spirit de grup” caracterizat de o totalitate a trăsăturilor mentale, independente şi calitativ diferite de cele ale fiecărui individ în parte, Allport a afirmat că psihologia de grup poate fi redusă „în mod esenţial şi în totalitate” la psihologia individuală. ~n opinia sa, „individul se comportă într-o mulţime exact aşa cum ar face-o dacă ar fi singur, doar puţin mai accentuat” (Allport, 1924, p. 295). De asemenea, comportamentul indivizilor în interiorul grupului trebuie explicat în funcţie de incidenţa majoră în situaţiile colective a factorilor interpersonali. Perspectiva lui Allport este, în esenţă, reducţionistă, pentru că neagă chiar conceptul de grup. El susţine că fenomenele sociale pot fi întotdeauna reduse la trăsături individuale, iar acţiunile colective la acţiunile unor indivizi determinaţi. Deşi, în timp, nuanţată diferit (Allport, 1962), această teză a stat la baza multor studii.

Abordarea psihodinamică

Primele studii din domeniul comportamentului intergrupuri au fost influenţate, la rîndul lor, de teoria psihanalitică, adică de o şcoală de gîndire foarte îndepărtată de cea a lui Allport, dar care se ralia în aceeaşi măsură la concepţia individualistă. ~n interpretarea relaţiilor sociale, teoria psihanalitică îşi derivă conceptele fundamentale din mecanisme psihodinamice individuale. De exemplu, Freud interpreta ostilitatea faţă de out-group-uri ca pe o consecinţă a dinamicii emoţionale care se dezvoltă între membri unui grup. Astfel, ostilitatea a fost considerată rezultatul coeziunii in-group-ului. ~n teoria freudiană, pe lîngă idei propuse de către teoreticienii „spiritului de grup”, se regăseşte în special ideea transformării activităţii psihice în sînul maselor. Această transformare constă în accentuarea componentelor afective şi în reducerea concomitentă a capacităţilor intelectuale. Totuşi, în loc să fie explicată prin mecanisme de sugestie, imitaţie sau instinct grupal, transformarea este redusă la procesul de identificare cu liderul, care evocă, în istoria individuală, identificarea infantilă cu tatăl, şi, în cazul istoriei umanităţii, identificarea hoardei primitive cu conducătorul acesteia.

După Freud, a cărui operă fundamentală în acest domeniu este *Psihologia mulţimilor şi analiza eu-lui* (1953), în legăturile sociale este retrăită ambivalenţa afectivă simţită în nucleul primar. ~n cadrul grupului, fiecare se identifică cu liderul care devine, datorită calităţilor sale charismatice, personificarea idealurilor comune; această identificare împărtăşită determină identificarea reciprocă între membrii grupului. ~ntregul proces se bazează pe experienţele infantile, în special pe identificarea cu tatăl sau cu fraţii, ceea ce permite lichidarea sentimentelor de ambivalenţă. ~n acest mod, aversiunea se răsfrînge spre exterior, asupra out--group-urilor, care devin cu uşurinţă ţinta ostilităţii, deoarece sînt percepute drept diferite. ~nsă, conform teoriei lui Freud, este oricînd posibil ca, prin natura sa

iraţională şi ambivalentă, legătura afectivă să se transforme în ură, doar la simpla idee că liderul, ca şi grupul, încetează să mai fie loial idealurilor originare.

Analiza psihodinamică a constituit baza a numeroase teorii despre relaţiile intergrupuri şi prejudecată, printre care teoria personalităţii autoritare (Adorno *et al.*, 1950) şi cea a „ţapului ispăşitor” (Dollard *et al.*, 1939). Aceste teorii preiau perspectiva reducţionistă a poziţiei freudiene care defineşte comportamentele şi perceptele între grupuri cu ajutorul conceptelor intra- şi interindividuale.

Teoria personalităţii autoritare

La sfîrşitul celui de-al doilea război mondial, Adorno *et al.* (1950) au încercat să identifice structura personalităţii indivizilor cu tendinţe de prejudecată care, datorită indiferenţei lor faţă de propaganda autoritară, reprezintă o ameninţare pentru societăţile democratice. Perspectiva teoretică deschisă de Adorno este psihanalitică, iar metodele sale sînt derivate din psihologia clinică şi socială. ~n opinia lui, antisemitismul este expresia unei ideologii complexe, definită drept etnocentrică şi caracterizată de: 1) atitudini pozitive faţă de in-group; 2) atitudini negative faţă de out-group-uri şi 3) convingerea că out-group-urile sînt în general inferioare (Bourhis & Gagnon, 1994). Ideologia sau mentalitatea etnocentrică este specifică indivizilor cu o structură autoritară a personalităţii. Experienţele infantile, caracterizate prin temeri şi dorinţe iraţionale, primitive, determină într-o mare măsură comportamentul social: persoanele autoritare îşi reprimă tendinţele agresive faţă de părinţi, a căror atitudine a fost severă şi ameninţătoare, şi le proiectează asupra grupurilor minoritare sau asupra altor out-group-uri considerate indezirabile. Acest proces, parte dintr-o tendinţă generală de reprimare a impulsurilor „inacceptabile”, dă naştere unui ansamblu de convingeri iraţionale cu rolul de a proteja individul împotriva aspectelor inadmisibile ale sinelui şi ale realităţii sociale. Astfel, agresivitatea, părţile renegate din propria personalitare sînt proiectate spre exterior, ceea ce are drept consecinţă faptul că individul se supune de bună voie autorităţii, manifestînd în acelaşi timp ostilitate la adresa celor pe care îi consideră străini de in-group.

Adorno *et al.* (1950) şi-au confirmat ipotezele printr-o vastă cercetare reunind metode psihometrice, proiective şi clinice. Deşi această cercetare a provocat obiecţii de natură teoretică şi metodologică, ele nu au reuşit să infirme validitatea generală a observaţiilor (în acest sens, v. Brown, 1965). Printre criticile aduse trebuie menţionată aceea a subestimării factorilor situaţionali şi social-culturali. Teoria lui Adorno *et al.* nu explică de ce, în anumite perioade din istorie sau în medii sociale determinate, prejudecata se propagă în mod uniform şi instantaneu.

Din marea masă de lucrări publicate după apariţia operei originale (a se vedea, de exemplu, lucrările lui Christie & Jahoda, 1954 şi ale lui Berry, Kalin & Taylor, 1977), se remarcă studiul lui Rokeach (1960). ~n cercetările sale, Adorno a analizat autoritarismul conservator de dreapta. Rokeach propune, dimpotrivă, să se renunţe la analiza specificului ideologiei autoritare şi să se examineze stilul

cognitiv pe care îl implică studiul autoritarismului. ~n opinia sa, diversele forme de autoritarism, inclusiv cele de stînga, se caracterizează printr-un mod de gîndire schematic şi rigid care predispune la prejudecată. Acest stil cognitiv este expresia unei mentalităţi „dogmatice” care izolează convingerile corelate în mod obiectiv, rezistă la schimbări de opinie şi face apel la autoritate ca principiu ultim de justificare a celorlalte principii adoptate. Rokeach afirmă că indivizii dogmatici îşi organizează convingerile de-a lungul unei dimensiuni de coerenţă, astfel încît ei îi stimează pe cei care le împărtăşesc părerile şi îi detestă pe cei care au opinii divergente.

Teoria „ţapului ispăşitor”

Ipoteza principală a teoriei „ţapului ispăşitor” (Dollard *et al*, 1939) este că frustrarea constituie o condiţie necesară şi suficientă a agresivităţii. Dacă energia psihică mobilizată în scopul atingerii unui obiectiv este inhibată în orice fel, atunci se creează o stare de tensiune, denumită „instigare la agresiune”, care are ca scop suprimarea cauzei frustrării. Dacă încărcătura agresivă nu poate fi defulată asupra agentului frustrant, atunci apare o deplasare a agresiunii spre alte ţinte care îndeplinesc rolul de „ţap ispăşitor”.

~n descrierea efectului cathartic al agresiunii şi în definirea „ţapului ispăşitor”, Dollard *et al.* adoptă teoria freudiană: ei susţin că, în general, devin ţinte out--group-urile, percepute ca diferite şi mai vulnerabile în raport cu in-group-ul. Prejudecata manifestată faţă de aceste grupuri se intensifică în timpul perioadelor de criză socială şi recesiune economică, deoarece ele provoacă un sentiment de frustrare în rîndul unui mare număr de persoane. Astfel, apariţia antisemitismului în Germania, după primul război mondial, poate fi interpretată ca o deplasare, înspre grupul evreilor, a agresivităţii provocate de frustrările economice rezultate în urma tratatului de la Versailles.

Teoria „ţapului ispăşitor” a influenţat numeroase analize în domeniul conflictelor între grupuri. Cu toate acestea, după cum subliniază Billig (1976), s-a dovedit incapabilă să răspundă următoarelor două probleme: 1) identificarea cauzelor care fac ca, într-o situaţie dată, să i se atribuie rolul de „ţap ispăşitor” unui anumit grup; 2) identificarea etapelor prin care frustrările individuale se transformă în acţiuni colective de discriminare. Berkowitz (1962) a propus o reformulare a acestei teorii, abandonînd tezele freudiene şi focalizîndu-şi atenţia asupra determinanţilor comportamentului agresiv. După opinia sa, frustrările apărute în urma comparaţiilor din interiorul in-group-ului provoacă mînie şi predispun la o agresivitate care nu este exprimată deschis decît atunci cînd există o ţintă externă, uşor de reperat, deja obiect al ostilităţilor.

După cum remarcă Tajfel (1978 a, 1981), teoria lui Berkowitz rămîne în esenţă individualistă deoarece neglijează importanţa consensului în interpretarea evenimentelor şi în alegerea modurilor de acţiune. De exemplu, Berkowitz (1972)

analizează rebeliunile provocate de negri în oraşele Statelor Unite la sfîrşitul anilor ’60 şi revoltele anti-sovietice din Praga (în 1969), fără să explice însă şi trecerea de la frustrarea individuală la comportamentul colectiv sau caracterul selectiv al actelor violente.

~nvăţarea socială

Stereotipurile, prejudecăţile şi fenomenele de discriminare nu sînt răspîndite uniform în cadrul culturilor diferite sau de-a lungul perioadelor istorice. Un exemplu al acestui fapt îl constituie comportamentele extrem de variate confirmate în Europa relativ la victimele persecuţiei antisemite din timpul celui de-al doilea război mondial. ~n unele ţări, evreii au fost ajutaţi şi protejaţi atît de autorităţi, cît şi de populaţia civilă, în timp ce, în altele, soarta lor a fost mai dificilă datorită atitudinii ostile preexistente, la care s-au adăugat şi comportamentele opresive foarte răspîndite (Arendt, 1963). Diferenţele se explică prin modele învăţate în cursul socializării infantile. După cum subliniază G.W. Allport (1954), multe dintre fenomenele discriminatorii derivă din influenţele familiale la care este supus copilul pe parcursul primilor lui ani de viaţă. Trebuie adăugat şi rolul important al educaţiei şcolare. Numeroase studii par într-adevăr să scoată în evidenţă o corelaţie negativă între nivelul de instruire şi manifestarea prejudecăţilor (de exemplu, Schonbach *et al.*, 1981; Guimond, 1982). Cu toate acestea, rezultatele menţionate trebuie acceptate cu precauţie. Se pune întrebarea dacă persoanele educate au într-adevăr o atitudine mai pozitivă faţă de grupurile minoritare sau doar o abilitate mai mare de a furniza răpunsuri acceptabile din punct de vedere social. ~n timpul adolescenţei, peste influenţa familială şi şcolară se suprapune influenţa colegilor, care formează deseori grupul de referinţă principal. Un alt canal influent de propagare a prejudecăţilor îl constituie mass-media care confirmă în mod frecvent imaginile stereotipe despre indivizi sau grupuri.

După cum au arătat Clark şi Clark (1947) într-un studiu inovator şi după cum au confirmat lucrările ulterioare (v. Aboud, 1988; Volpato şi Vinsonneau, 1993), atitudinile etnice şi prejudecăţile nu sînt transmise în acelaşi mod în cadrul tuturor grupurilor sociale. Copiii din grupurile majoritare par într-adevăr să se identifice fără ambivalenţă cu in-group-ul lor, adoptînd de timpuriu atitudinile şi convingerile acestuia. ~n schimb, în cazul copiilor din grupurile minoritare, identificarea cu in-group-ul se înregistrează mai tîrziu şi este deseori însoţită de manifestări de favoritism faţă de grupul majoritar. Aceste asimetrii sînt în strînsă legătură cu poziţiile sociale ale grupurilor în discuţie. Variaţiile în raporturile de statut şi de putere antrenează modificări în procesele de identificare socială (Vaughan, 1978).

Atitudinile şi stereotipurile dobîndite în cursul evoluţiei nu determină în mod necesar atitudinile indivizilor ajunşi la vîrsta adultă. ~n această privinţă, Devine (1989; Devine *et al.*, 1991) face distincţia între cei care, pe parcursul vieţii lor, rămîn fideli convingerilor dobîndite în copilărie şi cei care, dimpotrivă, nutresc convingeri alternative. ~n cazul primilor, autorul vorbeşte despre o aderare

constantă la stereotip, scoţînd în evidenţă coerenţa permanentă existentă între convingerile personale şi stereotipurile culturale. ~n celălalt caz, este oportun să vorbim despre simpla cunoaştere a stereotipurilor culturale. Cunoaştere care, asimilată din mediul social la o vîrstă precoce, este activată automat în faţa unor stimuli daţi, cu condiţia să nu intervină un control inhibitor conştient. Astfel, în permanenţă, există un conflict între stereotipurile învăţate şi convingerile personale.

Rezumat

Teoriile cuprinse în perspectiva individuală sînt interpretări bazate pe diferenţe de personalitate, pe concepte psihanalitice şi de învăţare. Teoria personalităţii autoritare explică de ce anumite persoane sînt mai intolerante decît altele şi de ce intoleranţa lor se extinde asupra multor out-group-uri. Teoria „ţapului ispăşitor" explică de ce, în perioade de frustrare crescută, sînt mai frecvente şi mai vizibile episoadele caracterizate de prejudecăţi şi discriminare. Cele două teorii nu explică totuşi fenomenul de omogenitate a evaluărilor şi comportamentelor faţă de un out-group. Teoria personalităţii autoritare nu explică de ce, în unele perioade istorice, în contexte sociale date, prejudecăţile se propagă sau dispar într-un mod uniform şi instantaneu. Teoria „ţapului ispăşitor" nu explică de ce, într-un anumit mediu social, un out-group este în mod constant preferat altuia ca ţintă a agresiunii. ~n ceea ce priveşte teoria învăţării sociale, ea explică adoptarea şi, în consecinţă, reproducerea stereotipurilor existente, însă nu arată nici de ce există stereotipuri şi nici cauzele eventualei lor schimbări.

Pentru a explica omogenitatea, discriminarea faţă de un grup mai mult decît faţă de altul, propagarea sau dispariţia rapidă a anumitor prejudecăţi trebuie adoptată o perspectivă intergrupuri. Este necesar, în primul rînd, să se explice influenţa reciprocă dintre cei doi poli ai dichotomiei grup-individ şi în al doilea rînd, să se reconstituie uniformităţile subiacente dinamicii relaţiilor dintre grupurile sociale.

2. Perspectiva intergrupuri

~ncepînd cu anii '40, unii cercetători, influenţaţi de teoria *Gestalt-u*lui[1], au dezvoltat o perspectivă interacţionistă pentru a explica fenomenele de grup. Interacţioniştii afirmă că, pentru a înţelege comportamentul social, trebuie analizate conduitele indivizilor în cadrul grupului, la fel cum, pentru a înţelege grupul, trebuie analizate interacţiunile dintre indivizi.

Conform lui Lewin, Asch şi Sherif, grupurile se definesc prin caracteristici reale şi distincte şi au proprietăţi specifice care derivă din interdependenţa membrilor lor. Asch (1952) a ilustrat acest concept prin intermediul unei metafore chimice. El a comparat formarea unui grup cu combinarea unor molecule de

1.Gestalt (germ.): ..formă", ..înfăţişare" (n. trad.).

hidrogen şi oxigen. Produsele obţinute (apă, gheaţă, vapori) nu reprezintă doar o stare de agregare a elementelor constituente, ci posedă şi caracteristici proprii. ~n consecinţă, este necesar să se elaboreze o „interpretare a proceselor de grup care păstrează atît realitatea primară a individului, cît şi pe cea a grupului, deci a celor doi poli permanenţi în toate procesele sociale” (p. 251). ~n cadrul grupului, percepţiile indivizilor se schimbă: indivizii creează realitatea grupurilor, iar acestea influenţează acţiunile care apar ulterior actului creativ (Asch, 1952). Astfel, grupurile sociale sînt unităţi fondate pe interacţiunile dintre indivizi care fac parte din acelaşi cîmp cognitiv; acesta include reprezentarea structurii grupului, cunoaşterea valorilor, normelor şi obiectivelor comune.

Conform lui Lewin (1951), grupul înseamnă ceva în plus sau, mai bine zis, ceva diferit de suma membrilor săi: el are structura sa proprie, scopuri specifice şi relaţii privilegiate cu alte grupuri. Ceea ce constituie esenţa sa nu este asemănarea sau diferenţa dintre membrii săi, ci interdependenţa lor. Grupul poate fi definit ca totalitate dinamică (pp. 145-146). Cu excepţia volumului *Resolving Social Conflicts* (1948), Lewin, ca şi Asch, s-a ocupat în special de procesele intragrupuri şi de raporturile de legătură dintre individ şi grupul său de apartenenţă. ~n schimb, problemele relaţiilor intergrupuri au fost abordate de către Sherif într-un program de cercetare original atît din punct de vedere teoretic, cît şi metodologic; obiectivul lui Sherif a fost să identifice cauzele şi modalităţile de rezolvare a conflictelor sociale. Studiile sale efectuate între anii 1949 şi 1954, în climatul social al „războiului rece”, au avut ca scop destinderea relaţiilor dintre capitalism (SUA) şi comunism (URSS). Teoria lui Sherif (1966) este prima teorie intergrupuri autentică: obiectul ei este dinamica relaţiilor între grupurile sociale.

Teoria conflictelor reale

Ideea de bază a teoriei conflictelor reale (TCR) este că, pentru a înţelege comportamentul intergrupuri (Sherif, 1966), este necesar să se examineze relaţiile funcţionale care se stabilesc între grupuri. Cauzele conflictelor nu trebuie căutate doar în raporturile interpersonale din interiorul grupului, aşa cum sugerau teoriile individualiste. Relaţiile între grupuri pot fi descrise drept competitive şi de cooperare. ~n primul caz, conflictele sînt provocate de motive realiste de concurenţă pentru obţinerea de resurse concrete (de exemplu, bunuri sau teritorii) sau abstracte (putere). ~n cel de-al doilea caz, cooperarea apare din aderarea la un obiectiv comun (scop supra-ordonat), care nu poate fi obţinut decît printr-un suport reciproc activ. ~n opinia lui Sherif, competiţia şi conflictul se datorează unor motive obiective; ele declanşează prejudecăţi şi bias-uri în favoarea in--group-ului. Confruntările dintre reprezentanţii muncitorilor şi cei ai patronilor în timpul negocierilor pentru reînnoirea contractelor, altercaţiile dintre partidele politice în vederea unui mandat electoral, războaiele declanşate din cauze economice sau teritoriale sînt cîteva exemple de conflicte bazate pe raţiuni obiective.

Teoria conflictelor reale a fost verificată pe parcursul a trei experimente efectuate pe teren, la care au participat băieţi în vîrstă de 12 ani aflaţi în tabere de vară (Sherif & Sherif, 1953; Sherif, White & Harvey, 1955; Sherif *et al.*, 1961). O prezentare sistematică a cercetărilor poate fi găsită în *Group Conflict and Cooperation* (Sherif, 1966). Participanţii la experiment au fost selecţionaţi cu cea mai mare atenţie pentru a se evita interferenţele datorate caracteristicilor de personalitate sau legăturilor interpersonale preexistente: subiecţii nu s-au cunoscut pînă la experiment, proveneau din familii aparţinînd clasei sociale de mijloc, stabile, de rasă albă, de religie protestantă şi cu un echilibru psihologic bun.

Fără ştirea lor, tinerii au devenit actorii unui scenariu experimental compus, cu cîteva diferenţe de la un studiu la altul, din următoarele patru faze:

1. Formarea legăturilor interpersonale de cunoaştere şi prietenie între tineri. ~n cursul acestei faze, prezentă doar în primele două experimente, băieţii au interacţionat liber. S-au format legături de simpatie şi prietenie bazate pe afinităţi interpersonale.
2. Constituirea a două grupuri cu activităţi independente. Tinerii au fost împărţiţi în două grupuri similare. ~n momentul constituirii acestora, experimentatorii au separat perechile de prieteni formate în faza precedentă. Cele două grupuri au traversat o perioadă de independenţă reciprocă, interesate fiind mai curînd de relaţiile lor interne decît de raporturile intergrupuri; totuşi, în primele două experimente, cînd tinerii ştiau de existenţa celuilalt grup, au apărut comparaţii intergrupuri spontane, însoţite de manifestări de preferinţă faţă de in-group. Iniţiativele şi exerciţiile desfăşurate pe parcursul etapei au dus la dezvoltarea unei structuri interne a celor două grupuri organizată ierarhic şi reglată printr-o serie de norme comportamentale.
3. Conflictul obiectiv de interese dintre grupuri. Pe parcursul fazei, cele două grupuri au fost invitate să se întreacă într-o serie de jocuri competitive, la sfîrşitul cărora un grup cîştiga, iar celălalt pierdea. Astfel, a inceput o perioadă de interdependenţă negativă, caracterizată prin faptul că victoria unui grup aducea înfrîngerea celuilalt. Acest lucru a antrenat o serie de comportamente ostile faţă de out-group, însoţite de un foarte pronunţat *bias* în favoarea in-group-ului, manifestat în opinii, atitudini şi opţiuni sociometrice. Viaţa internă a celor două grupuri a suferit, la rîndul ei, modificări: coeziunea grupului a crescut şi s-au înregistrat schimbări la nivel de conducere. Aceasta a fost încredinţată celor mai decişi şi mai agresivi băieţi.
4. Cooperarea dintre grupuri în faţa unor probleme ce nu pot fi rezolvate decît printr-un efort comun (scopuri supra-ordonate). Pe parcursul acestei etape, experimentatorii au încercat să reducă dimensiunile conflictului prin introducerea de scopuri supra-ordonate şi de obiective care nu puteau fi atinse decît prin colaborarea dintre toţi subiecţii. Grupurile au fost puse în situaţii de dificultate obiectivă pe care nu le puteau depăşi cu succes decît unindu-şi eforturile, de exemplu, depanarea unui camion care livra provizii pentru tabără sau identificarea cauzei unei probleme apărute în aprovizionarea cu apă.

Rezultatele au confirmat ipotezele. Comportamentele şi atitudinile au suferit o serie de modificări reflectînd interesele obiective apărute pe parcursul diferitelor faze: ele erau competitive şi ostile atunci cînd obiectivele erau în conflict (faza a treia) şi au devenit de cooperare în cadrul celei de-a patra faze odată cu introducerea scopurilor supra-ordonate. ~n ultima fază, s-a remarcat o diminuare a agresivităţii faţă de out-group, şi o scădere a *bias-u*lui în favoarea in-group-ului. Comportamentele amicale din afara limitelor grupului au fost reluate.

Un mare număr de lucrări au confirmat concluziile lui Sherif şi pe cele ale colaboratorilor săi. Struch şi Schwartz (1989), de exemplu, au demonstrat puterea de previziune a TCR printr-o serie de observaţii făcute asupra unor grupuri naturale din societatea izraelită. Ei au studiat intenţiile agresive ale subiecţilor evrei care aparţineau unor grupuri cu o înclinaţie religioasă diferită, faţă de minoritatea ultra-ortodoxă. Rezultatele indică faptul că percepţia unui conflict de interese determină agresivitatea între grupuri, la fel cum şi percepţia barierelor rigide intergrupuri determină dezumanizarea membrilor out-group-ului.

Alte lucrări au evidenţiat condiţiile de aplicabilitate ale teoriei. De exemplu, succesul în sarcinile de cooperare are un efect remarcabil în diminuarea conflictului şi a concepţiilor negative dintre grupuri. Atunci cînd eforturile comune nu au succes, are loc o depreciere a out-group-ului, căruia i se reproşează eşecul (Worchel, Andreoli & Folger, 1977; Worchel & Norvell, 1980). Deschamps şi Brown (1983) şi Brown şi Wade (1987) au pus accentul pe necesitatea de a specifica şi de a distinge clar rolul grupurilor în faza de cooperare, astfel încît fiecare să-şi păstreze propria identitate, chiar cu riscul unei diminuări a dispoziţiilor amicale faţă de out-group.

TCR poate fi aplicată în domenii diverse, cum ar fi: conflictele din industrie şi din politica internaţională (Frank, 1967; Brown & Williams, 1984; Brown *et al.*, 1986), diminuarea prejudecăţilor etnice şi contribuţia la ipoteza contactului (Allport, 1954; v. capitolul VII). ~ntr-adevăr, s-a demonstrat că grupurile trebuie să coopereze în vederea unui obiectiv comun, astfel încît contactul intergrupuri să genereze o diminuare a prejudecăţilor (v. studiul lui Aronson *et al.* , 1978, pe tema desegregaţiei în şcolile din Statele Unite).

Teoria conflictelor reale a întîmpinat şi critici. Una din obiecţiile principale priveşte premiza, neexplicită, dar subiacentă tuturor studiilor, potrivit căreia conflictul este întotdeauna negativ şi trebuie evitat. Această premiză se poate dovedi falsă în situaţii de inegalitate şi injustiţie, cum e cazul societăţilor în care există diferenţe de castă impermeabile, exploatarea sistematică a unei părţi a populaţiei sau violarea drepturilor minorităţilor. ~n aceste situaţii, conflictul poate juca un rol propulsor, facilitînd schimbarea şi favorizînd instaurarea unor echilibre noi. O a doua obiecţie se referă la generalizarea rezultatelor obţinute prin diminuarea conflictului. Majoritatea studiilor au fost efectuate pe grupuri artificiale cu putere, statut şi pondere numerică asemănătoare. Aici, introducerea scopurilor supra-ordonate provoacă o apropiere pe parcursul căreia grupurile îşi pot pierde în mod progresiv caracteristicile de idiosincrasie formînd un nou in-group, de dimensiuni mai mari. Un astfel de proces este greu de conceput în multe situaţii concrete, cînd conflictele dintre grupurile rivale sînt rezultatul unor antagonisme

foarte vechi. ~n plus, pentru grupurile cu o lungă istorie, cum ar fi cele etnice, religioase sau naţionale, pătrunderea într-un in-group nou, mai cuprinzător, ar putea duce la abandonarea caracteristicilor esenţiale pentru definirea grupului originar şi ar fi percepută ca o ameninţare la adresa identităţii colective a membrilor săi.

Teoria identităţii sociale

~n anii ’70, cînd cercetările pe tema raporturilor intergrupuri erau încă rare şi cînd singura interpretare non-individualistă era cea a lui Sherif (1966), în Europa a fost elaborată o teorie care avea să influenţeze studiile ulterioare. Este vorba despre teoria identităţii sociale (Tajfel & Turner, 1979, 1986; Tajfel, 1981) care constituie în acelaşi timp o expresie a unei teorii generale a comportamentului social, dar şi a metodologiei derivate din aceasta (Hogg & Abrams, 1988).

Opera lui Tajfel s-a distins întotdeauna prin interesul viu manifestat faţă de raporturile intergrupuri. Primele sale lucrări tratau problema stereotipurilor (Tajfel, Sheikh & Gardner, 1964) precum şi procesele cognitive şi de valoare care produceau stereotipurile (Tajfel, 1959; Tajfel & Wilkes, 1963). Elaborarea teoriei identităţii sociale este rezultatul 1) reflecţiilor asupra importanţei cercetărilor psihosociale, curente la sfîrşitul anilor ’60 şi 2) al experienţelor efectuate în scopul identificării condiţiilor minimale care produc discriminarea şi prejudecata.

Reflecţiile teoretice îşi propuneau să ofere o explicaţie pentru puterea euristică limitată a teoriilor şi cercetării psihosociale. Soluţia originală prousă de Tajfel în capitolul „Experiments in a vacuum” (1972) se bazează pe ideile următoare:

1. Cunoaşterea uniformităţilor comportamentale non-relaţionale, de exemplu cea a legilor de condiţionare sau a fenomenelor cognitive, cum ar fi corelaţia iluzorie (Chapman, 1967), este esenţială, dar insuficientă pentru furnizarea unei explicaţii adecvate a comportamentului social uman. Ea este esenţială deoarece permite să se identifice modul în care interacţiunile umane alterează procesele de bază, prezintă caracteristici proprii ce nu pot fi reduse la motivaţii şi cogniţii de bază şi pe care acestea din urmă nu le-ar putea prevedea.
2. Uniformităţile care caracterizează comportamentul social la nivel intra- şi interindividual nu pot caracteriza comportamentul dictat de apartenenţa la grup. Acest lucru se produce pentru că identitatea, sau imaginea pe care o are individul despre sine, este, în cele două cazuri, diferită structural: la nivelul grupului, individul nu se (auto)percepe ca un caz singular, ci ca un exemplu dintr-o categorie. Percepţia categorială a sinelui are consecinţe psihologice; ele privesc procesele care intervin în tratamentul informaţiilor şi caracterul discriminatoriu sau egalitar al comportamentului. Cele mai multe explicaţii psihosociale au o putere euristică limitată deoarece ele se bazează pe generalizarea greşită a uniformităţilor de la nivelul intra- sau interindividual la nivelul comportamentului categorial. Această transpoziţie (transpunere) este o consecinţă a ideologiei individualiste (Allport, 1924) conform căreia

funcţionarea psihologică nu diferă la individul care este influenţat de aparteneţele sale la grup faţă de individul care nu suferă această influenţă. Transpunerea la nivel categorial a teoriilor valabile la alte niveluri este gre şită deoarece 1) uniformităţile comportamentale pot fi diferite la niveluri diferite şi 2) aceste teorii nu argumentează caracterul opus a percepţiilor şi nici pe cel omogen al comportamentelor colective. Acestea sînt criticile pe care Tajfel (1972) le aduce teoriei frustrare-agresiune a lui Dollard (Dollard *et al.*, 1939) şi Berkowitz (1962, 1972).

3. Comportamentul social este influenţat în mod ineluctabil de normele şi valorile unui mediu dat. Astfel, legile generale de comportament social nu pot fi identificate decît dacă, în opoziţie cu tradiţia nord-americană, se iau în considerare influenţele culturale. Uniformităţi diferite în cadrul unor contexte diferite pot sta la baza aceluiaşi proces, camuflat de specificităţi culturale.

Insuficienţa recunoscută a interpretărilor generale şi individualiste ale raporturilor intergrupuri va duce la includerea conceptelor de identitate socială şi de continuum interindividual-intergrupuri în teoria identităţii sociale.

1. Tajfel (1978 c, 1981; Tajfel & Turner, 1979) a reconsiderat dificila problemă teoretică a raportului grup-individ şi a oferit o soluţie nouă, care s-a adăugat puţinelor soluţii propuse de teoriile interacţioniste. Structura psihologică ce realizează legătura individ-grup şi acceptă procese şi comportamente categoriale este identitatea socială: acea parte a conceptului despre sine („eul” lui Mead, 1934) derivată din conştiinţa apartenenţei la unul sau mai multe grupuri sau categorii sociale (Tajfel, 1978 c, 1981). Acest concept depăşeşte limitările interpretărilor individualiste. ~ntr-adevăr, în primul rînd, distincţia dintre percepţia sinelui ca individ singular şi percepţia sinelui ca exemplar al unei categorii poate explica funcţionarea psihologică diferită la nivel individual şi de grup. La nivel de grup, dar nu şi la nivel individual, interacţiunile dintre persoane se pot desfăşura, de exemplu, conform principiilor de asimilare şi diferenţiere proprii proceselor de categorizare (Tajfel & Wilkes, 1963; Doise & Sinclair, 1973; Wilder & Allen, 1978). ~n al doilea rînd, teza potrivit căreia individul este definit ca membru al unui grup, grupul ca făcînd parte din „eu” şi identitatea socială ca fiind împărtăşită poate explica omogenitatea ce caracterizează percepţiile şi comportamentele categoriale. Să remarcăm faptul că teoria identităţii sociale a lui Tajfel (1981) se referă mai ales la categorii largi, cum ar fi profesiile, grupurile naţionale, etnice sau religioase. ~n cazul grupurilor reale, identitatea împărtăşită reprezintă cunoaşterea normelor şi valorilor împărtăşite, interpretarea împărtăşită a statutului in-group-ului şi out-group-urilor şi percepţia împărtăşită a schimbărilor sociale curente şi a cauzelor lor. Identitatea socială transformă individul în subiect istoric şi face posibilă existenţa grupurilor.

Comportamentul social poate fi sau nu determinat de apartenenţele categoriale. ~n ambele cazuri, el prezintă „forme” şi uniformităţi diferite. Aceste teze sînt incluse în cel de-al doilea concept propus de Tajfel (1978 b, 1981).

2. Continuumul interindividual-intergrup reproduce modalităţile diferite de interacţiune umană. La polul interindividual se situează interacţiunile dintre doi sau mai mulţi indivizi dictate în exclusivitate de caracteristicile lor personale. La polul intergrup se situează interacţiunile influenţate exclusiv de apartenenţele categoriale: de exemplu, interacţiunea dintre doi miniştri de naţionalităţi diferite sau dintre două grupuri de miniştri reprezentînd două naţiuni diferite din cadrul Consiliului de Miniştri al Comunităţii Europene. Punctele intermediare reprezintă interacţiuni obişnuite, adaptate atît la atributele personale, cît şi la cele categoriale : de exemplu, întîlnirea dintre doi prieteni de naţionalităţi diferite.

Acest concept, pe care Tajfel îl derivă de la Sherif & Sherif (1953), ridică o problemă importantă. Este vorba despre specificarea determinanţilor interacţiunii dintre membrii celor două grupuri la nivel intercategorial sau interindividual; dacă grupurile vor avea un statut diferit, va fi necesar să definim ce determină individul să opteze pentru soluţii individuale sau colective ca să îşi elimine inferioritatea sau să-şi apăre superioritatea. Tajfel (1978 b, 1981) oferă un răspuns original la această problemă.

După cum am arătat, elaborarea teoriei identităţii sociale a fost în mare măsură influenţată de cercetările pe tema condiţiilor minimale de discriminare inter-grupuri. ~ntr-unul din studiile efectuate în taberele de vară, Sherif însuşi (1966) remarcase apariţia judecăţilor negative faţă de out-group, chiar înainte ca faza de competiţie să fie introdusă în experiment. Ferguson şi Kelley (1964) constataseră că, într-o situaţie de non-competiţie, prezenţa unui out-group care efectua aceleaşi sarcini era o condiţie suficientă pentru ca in-group-ul să-şi supraestimeze propriile rezultate. Aşadar, introducerea obiectivelor materiale antagoniste nu este o condiţie necesară a discriminării şi a bias-ului în favoarea in-group-ului. Comportamentele discriminatorii şi prejudecăţile pot fi provocate de alte cauze decît cele materiale, fapt care ridică problema identificării condiţiilor minimale de discriminare intercategorială.

~ntr-unul din primele experimente pe această temă, Rabbie şi Horwitz (1969) au descoperit că includerea subiecţilor în categorii şi destinul lor comun de gratificare sau de privare constituiau condiţii suficiente pentru supraestimarea in-group-ului. Tajfel a studiat problema condiţiilor intergrupuri minimale, susceptibile de a provoca discriminarea. ~n acest scop, împreună cu Flament şi alţi colaboratori (Tajfel *et al*, 1971), a construit un model original cunoscut sub numele de paradigma grupurilor minimale. Conform acestei paradigme, pe baza unei repartiţii arbitrare a subiecţilor se constituie două grupuri. Subiecţii nu ştiu care sînt membrii in-group-ului şi care sînt membrii out-group-ului; în plus, pentru a evita apariţia incompatibilităţilor interindividuale sau intergrupuri, se elimină interacţiunile interpersonale. Subiecţii alocă, la liberă alegere, o sumă de bani unuia dintre doi indivizi anonimi, identificaţi doar printr-un număr: unul este membru al in-group-ului, celălalt al out-group-ului. Deoarece subiecţii nu se recompensează niciodată pe ei înşişi, este exclus ca opţiunea lor să fie influenţată de profitul personal (*v.* capitolul VII; Hogg & Abrams, 1988; Diehl, 1990). ~n

consecinţă, singura variabilă independentă a experimentului este distincţia între „noi" şi „ei". Modul în care ea operează, conduce spre o identitate socială minimală; subiecţii sînt conştienţi că aparţin unui grup chiar dacă acesta este minim definit sau deloc. De exemplu, un grup preferă pictorul Klee, iar celălalt pe Kandinski (Tajfel *et al.*, 1971); un grup este definit prin X, celălalt prin W prin tragerea la sorţi (Billig & Tajfel, 1973; Sachdev & Bourhis, 1987, 199 1). Paradigma încearcă să elimine cauzele cunoscute, materiale sau psihologice ale discriminării.

~n studiile bazate pe această paradigmă, subiecţii recurg la alegeri discriminatorii: ei alocă mai mulţi bani membrilor in-group-ului decît membrilor out-group-ului. ~n plus, ei preferă ca in-group-ul să realizeze un profit net inferior, dacă astfel pot cîştiga mai mult decît out-group-ul. Percepţia mediului social în funcţie de propria categorie şi de o alta este deci o condiţie necesară şi suficientă a discriminării în favoarea in-group-ului. Efectul discriminatoriu a fost observat la femei şi bărbaţi de vîrste diferite, aparţinînd unor culturi diferite (Vaughan, Tajfel & Williams, 1981; Wetherell, 1982; Messick & Mackie, 1989; Bourhis, 1994).

Interpretarea efectului discriminatoriu s-a bazat pe conceptele de categorizare, comparaţie socială şi identitate socială (Turner, 1975; Tajfel & Turner, 1979; Tajfel, 1978 c, 1981). Conform acestei interpretări, indivizii organizează realitatea socială incluzîndu-se pe sine şi pe ceilalţi în categorii semnificative; astfel, formarea identităţii sociale devine o consecinţă a percepţiei categoriale de sine, a conştiinţei apartenenţei. Tajfel (1978 c) formulează ipoteza că indivizii aspiră la o identitate socială pozitivă, adică îşi doresc să aparţină unor grupuri valorizate din punct de vedere social. Criteriul de valoare nu este absolut, ci relativ: in-group-ul are valoare dacă este perceput ca superior out-group-ului; deci valoarea in--group-ului apare ca urmare a superiorităţii acestuia faţă de out-group. ~n afara unei funcţii motivaţionale, discriminarea are şi o funcţie cognitivă: ea diferenţiază categoriile şi, prin aceasta, ordonează şi simplifică realitatea. Totuşi, o interpretare a efectului discriminatoriu bazată doar pe procesele de asimilare şi de diferenţiere (Doise, 1976, 1984; Deschamps, 1984) este insuficientă. Aceste două procese cognitive nu demonstrează caracterul asimetric al diferenţierii, mereu favorabile in-group-ului (van Knippenberg & Wilke, 1979; Capozza & Volpato, 1990). Discriminarea poate avea deci şi determinanţi psihologici cum ar fi nevoia de afilieri sociale pozitive şi utilizarea strategiilor comparative. Celelalte ipoteze cuprinse în teoria identităţii sociale se referă la: 1) pertinenţa comparaţiilor specifice în definirea valorii in-group-ului; 2) utilizarea strategiilor individuale sau colective vizînd rezolvarea efectelor unei identităţi sociale negative, dăunătoare stimei de sine (v. capitolul VII).

~n ceea ce priveşte pertinenţa comparaţiei sociale, se presupune că, pentru a defini şi construi valoarea in-group-ului, indivizii aleg 1) out-group-uri percepute drept asemănătoare in-group-ului din punctul de vedere al statutului, al competenţei şi al atitudinilor; 2) out-group-uri superioare sau inferioare în cazul în care diferenţa de statut este considerată ilegitimă sau instabilă (Tajfel, 1978 c, 1981). Dat fiind că, într-o comparaţie, se caută elementele propriei superiorităţi,

percepţia unui alt grup drept asemănător sau percepţia unei nepotriviri de statut drept ilegitimă sau instabilă ar determina o discriminare şi un *bias* în favoarea in-group-ului. Aceste ipoteze sînt confirmate de date obţinute în urma studiilor efectuate asupra unor grupuri reale. ~n timpul cercetărilor efectuate în Italia, s-a constatat că medicii din spitale consideră in-group-ul superior out-group-ului din mai multe puncte de vedere atunci cînd se alege ca referent categoria medicilor universitari decît atunci cînd referent este categoria avocaţilor. Dintre cele două categorii, a medicilor universitari este considerată cea mai asemănătoare.

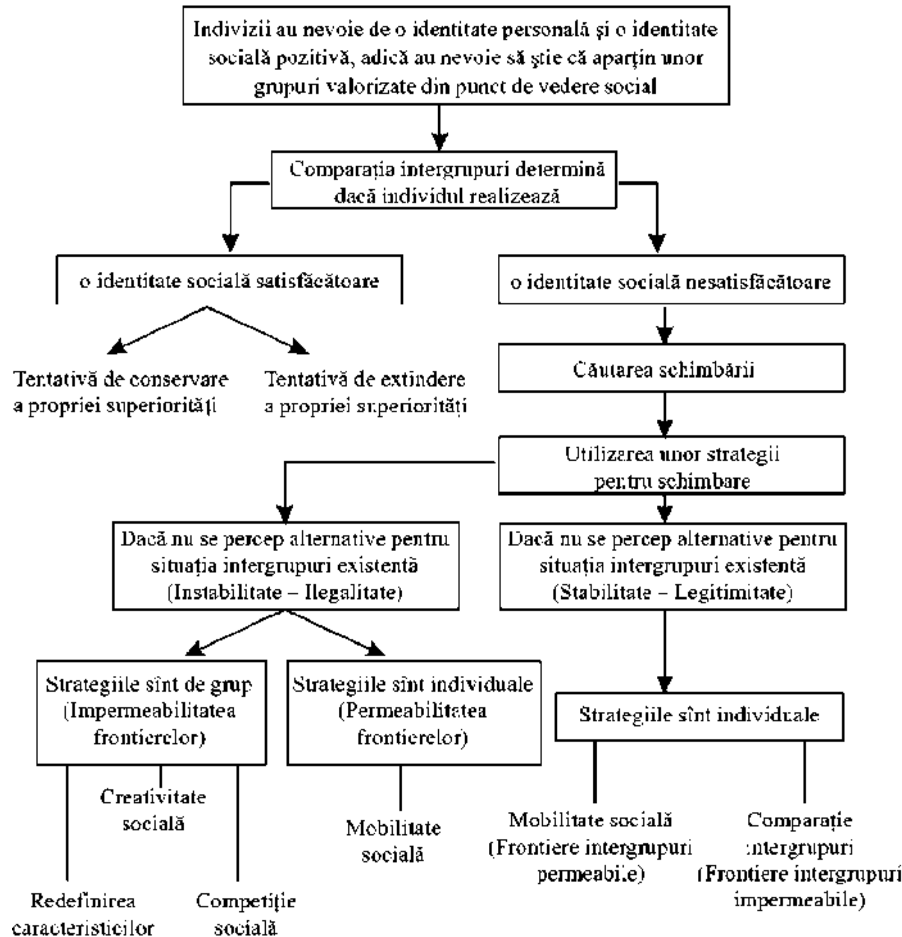


Figura 1 - Reprezentarea schematică a teoriei identităţii sociale (v. Taylor & Moghaddam, 1987).

Mai mult, medicii din spitale accentuează valoarea propriilor atribute pozitive atunci cînd se compară cu cei din industrie. Această accentuare dispare în cazul comparaţiei cu infirmierii, deoarece medicii le atribuie celor din industrie un statut ilegitim superior, iar infirmierilor, un statut inferior legitim şi stabil (Capozza & Manganelli, Rattazzi, 1992; pentru percepţia similarităţii, v. Brown & Abrams, 1986; Diehl, 1988; Roccas & Schwartz, 1993).

Apartenenţa la grupuri non-apreciate sau mai puţin apreciate decît altele provoacă o indispoziţie, chiar o suferinţă. Oamenii aspiră să modifice situaţia existentă şi să obţină o imagine pozitivă despre sine. Aceste obiective pot fi atinse prin intermediul strategiilor de acţiune care privesc individul în sine sau întreg grupul (Tajfel, 1981).

Ipotezele referitoare la comportamentele determinate de nevoia de a-şi dobîndi o identitate socială pozitivă, adică privitoare la dinamica relaţiilor intergrupuri, sînt reprezentate în diagrama din figura 1 (v. Taylor & Moghaddam, 1987, p. 77). De remarcat premizele că valoarea in-group-ului depinde de comparaţia cu alte grupuri. Identitatea socială este nesatisfăcătoare atunci cînd in-group-ul este considerat inferior out-group-ului din puncte de vedere importante cum ar fi puterea, bunăstarea şi gradul de dezvoltare socio-economică. O identitate socială nesatisfăcătoare, negativă sau mai puţin pozitivă decît se doreşte, determină indivizii să recurgă la strategii de ameliorare a stimei de sine. Alegerea strategiei depinde de percepţia de ansamblu a situaţiei, anume de întrevederea unor alternative la raportul intergrupuri existent.

Dacă nu există alternative, adică dezavantajul in-group-ului este considerat just (legitim) şi inalterabil (stabil), sînt adoptate strategii de tip individual, cum ar fi mobilitatea socială: individul încearcă să abandoneze in-group-ul dezavantajat pentru a pătrunde în out-group-ul valorizat. ~n opinia lui Tajfel (1981), se recurge la această strategie atunci cînd frontierele intercategoriale sînt percepute drept permeabile, adică atunci cînd nu există obstacole obiective în calea „trecerii” la out-group sau obstacole subiective în calea abandonării in-group-ului. Iată un exemplu de mobilitate socială: în Italia, grupurile regionale din Nord şi Sud prezintă atribute culturale diferite. ~n plus, societatea septentrională a atins un stadiu de dezvoltare socio-economică mai avansat decît societatea meridională, diferenţă încă şi mai accentuată în anii ’50 şi ’60. ~n acei ani, oamenii din Sud, care considerau dezavantajul in-group-ului legitim şi stabil, îşi rezolvau problemele materiale şi psihologice emigrînd în Nord, singuri sau împreună cu familiile lor, şi încercînd să se integreze în societatea septentrională. Tentativa lor de a adopta dialectele locale demonstra clar dorinţa de a fi asimilaţi. ~n acela şi timp, cei din Nord utilizau strategii care vizau conservarea şi chiar extinderea superiorităţii lor socio-economice. După cum afirmă Tajfel (1981), în general grupurile superioare consideră instabilă superioritatea lor.

A doua strategie individuală este comparaţia interpersonală din interiorul grupului. Aceasta este adoptată atunci cînd frontierele intercategoriale sînt considerate impermeabile, adică atunci cînd membrii grupului dezavantajat consideră că există obstacole în calea ..trecerii” lor la out-group-ul superior şi a abandonării

in-group-ului inferior. Strategia are darul de a ameliora stima de sine prin creş-terea nu doar a identităţii sociale, ci şi a identităţii personale.

Atunci cînd există alternative la situaţia dată, adică în cazul în care dezavantajul in-group-ului este considerat ilegitim sau instabil, se adoptă strategii de tip colectiv pentru creşterea identităţii sociale şi a stimei de sine. Una dintre acestea este creativitatea socială: membrii grupului inferior propun dimensiuni noi de com-paraţie cu ajutorul cărora in-group-ul poate fi considerat superior în raport cu out-group-ul. Un exemplu de creativitate socială poate fi găsit într-un studiu efectuat în Anglia, pe muncitorii dintr-o uzină de motoare pentru avioane (Brown, 1978). Membrii grupului inferior (sectorul Producţie) considerau ilegitimă şi instabilă inferioritatea lor în raport cu grupul superior imediat următor în ierarhie (sectorul Dezvoltare). Ei au propus o dimensiune nouă de comparaţie – responsabilitatea – susţinînd faptul că motoarele construite în sectorul lor erau instalate direct pe avioane, în timp ce motoarele construite în sectorul Dezvoltare sfîrşeau pe banca de probă (Brown, 1976, p. 416). Aceste afirmaţii au constituit premisa pentru revendicarea unui salariu egal sau mai mare şi pentru modificarea raportului existent între statuturi.

Celelalte strategii colective includ redefinirea atributelor şi competiţia socială. ~n primul caz, grupul dezavantajat consideră respectabile atributele negative tradi-ţionale. ~n al doilea caz, grupul îşi afirmă propria superioritate în faţa atributelor tradiţionale ale out-group-ului.

Cele două strategii au fost utilizate în Italia, în anii ’70. După ce tinerii contestaseră valorile societăţii industriale şi ale crizei economice din Nord, meridionalii au considerat inferioritatea lor injustă şi instabilă. Au apărut astfel condiţiile de valorizare a propriului grup şi a propriei identităţi. Locuitorii Sudului au propus ca ideal atributul tipic al in-group-ului pînă atunci negativ şi anume caracterul pasional, şi şi-au revendicat, negîndu-le grupului nordic, trăsăturile pozitive ale acestui caracter: tenacitatea, stăpînirea de sine, sîrguinţa. Nordicii au reacţionat exacerbînd diferenţierea şi bias-ul în favoarea in-group-ului (Capozza, Bonaldo & Di Maggio, 1982). Reacţiile grupurilor superioare la strategiile adoptate de către grupurile inferioare pot cauza competiţie, conflict şi schimbare socială.

Ipotezele privitoare la dinamica relaţiilor intergrupuri au fost confirmate de numeroase experimente. Turner şi Brown (1978), Caddick (1982), Brown şi Ross (1982), Ellemers, van Knippenberg şi Wilke (1990), Bourhis (1994) au demonstrat influenţa percepţiilor de legitimitate şi stabilitate asupra comportamentului discriminatoriu şi asupra bias-ului în favoarea in-group-ului (v. şi Sachdev & Bourhis, 1987, 1991; Mullen, Brown & Smith, 1992). Ellemers şi van Knippenberg (Ellemers et al., 1988; Ellemers şi van Knippenberg & Wilke, 1990; van Knippenberg & Ellemers, 1990) au confirmat ipoteza că membrii grupurilor cu frontiere permeabile se identifică într-o mai mică măsură cu in-group-ul decît membrii grupurilor cu frontiere impermeabile. ~n raport cu aceştia din urmă, primii manifestă o identificare mai puternică cu grupurile cu statut mai elevat. Astfel se confirmă ipoteza conform căreia percepţia permeabilităţii ar fi o condiţie

a mobilităţii (v. şi Ellemers, Wilke & van Knippenberg, 1993). Conceptul de percepţie a permeabilităţii şi ipoteza influenţei sale asupra identificării cu in-group-ul sînt importante din punct de vedere teoretic deoarece permit definirea condiţiilor în care interacţiunile se supun uniformităţilor de comportament interindividual, precum şi condiţiilor evocatoare ale comportamentului intergrupuri.

Teoria identităţii sociale a întîmpinat şi critici. Cele mai importante se referă la ipoteza stimei de sine (Hogg & Abrams, 1990, p. 33). Faţă în faţă se află două ipoteze: 1) discriminarea intergrupuri derivă din nevoia de a valoriza propria identitate socială (deci discriminarea este o variabilă dependentă de procesul motivaţional); 2) discriminarea, variabilă independentă, valorizează identitatea şi măreşte stima de sine. A doua dintre aceste ipoteze a fost confirmarea de către Oakes şi Turner (1980) şi Semyre şi Smith (1985). ~n cadrul experimentului efectuat de Semyre şi Smith, subiecţilor li se cerea să ofere recompense fie membrilor out-group-ului, fie membrilor ambelor grupuri. ~n acest ultim caz, subiecţii fie erau obligaţi să acorde sume egale sau discriminatorii, fie erau lăsaţi să aleagă între o distribuţie paritară şi o distribuţie discriminatorie. S-a dovedit că subiecţii care favorizaseră propriul grup, în mod liber sau prin constrîngere, se caracterizau printr-o stimă de sine superioară celei manifestate de către subiecţii aflaţi în celelalte situaţii. ~n plus, cu cît fuseseră mai discriminanţi subiecţii, cu atît era mai mare stima lor de sine. Astfel se verifică ipoteza conform căreia discriminarea măreşte stima de sine.

Pentru a confirma interpretarea motivaţională a comportamentului discriminatoriu este necesar ca discriminarea să derive din nevoia de a valoriza identitatea socială. Experimentele efectuate în această direcţie au dat rezultate ambigue, unele favorabile, altele opuse efectului stimei de sine (Hogg & Abrams, 1990; Hogg & Sunderland, 1991). Interpretarea motivaţională a fost declarată insuficientă (Hogg & Abrams, 1990). De fapt, rezultatele studiilor de testare a efectului determinant al stimei de sine nu sînt atît ambigue, cît inadecvate. Pentru a verifica dacă discriminarea derivă din nevoia unei identităţi pozitive, au fost create mai multe niveluri ale stimei de sine, bazate pe prezumţia că ele ar determina diverse grade de diferenţiere între in-group şi out-group. Aceste niveluri ale stimei de sine au fost construite pe baze minimale, fără vreo legătură cu succesul sau eşecul personal (Hogg & Sunderland, 1991). De fapt, testul ipotezei motivaţionale nu necesită manipularea stimei de sine ca atare, ci a stimei de sine dependentă de apartenenţa categorială, adică stima de sine colectivă (Crocker & Luhtanen, 1990). Teoria identităţii sociale cuprinde postulatul că indivizii aspiră la o identitate socială şi personală pozitivă, însă nu afirmă că, atunci cînd identitatea personală devine mai puţin pozitivă, discriminarea este strategia preferată pentru a recăpăta sau mări stima de sine.

Justificarea motivaţională a efectului discriminatoriu a suscitat critici din partea lui Rabbie şi a colaboratorilor săi (Rabbie & Horwitz, 1988; Rabbie, Schot & Visser, 1989). ~ntr-unul din experimentele lor, Rabbie, Schot şi Visser (1989) au dat o interpretare diferită efectului stimei de sine. Conform acesteia, discriminarea ar avea determinanţi obiectivi: individul dă mai mulţi bani membrilor

in-group-ului decît celor ai out-group-ului, aşteptîndu-se ca şi ceilalţi membrii ai in-group-ului să urmeze aceeaşi strategie de favoritism. Obiectivul final al indi vidului ar fi cel de maximizare a avantajelor economice personale (pentru o opinie contrară, v. Gagnon & Bourhis 1992).

Teoria identităţii sociale a dat naştere unor modele şi teorii noi, cum ar fi teoria celor cinci stadii a lui Taylor şi McKirnan (1984, v. paragraful următor) precum şi modelul propus de Hinkle şi Brown (1990; Brown et al., 1992). Hinkle şi Brown (1990) au formulat ipoteza conform căreia a recurge la comparaţie pentru valorizarea propriei identităţi sociale nu este o procedură generală, ci una specifică grupurilor cu o ideologie comparativă şi colectivistă (Triandis et al., 1988). Caracterul non-general al procesului de comparaţie ar putea explica de ce, în anumite cercetări, identificarea cu in-group-ul şi diferenţierea în favoarea sa nu sînt corelate.

To t din teoria identităţii sociale a luat naştere şi interpretarea generală a comportamentului de grup. Este vorba despre teoria auto-categorizării propusă de Turner şi colaboratorii săi (Turner, 1985; Turner et al., 1987). Ca teorie a raporturilor intergrupuri, ea conţine ipoteze şi concepte care nu au fost incluse în teoria identităţii sociale: 1) condiţiile de constituire spontană a dichotomiilor in-group – out-group; 2) condiţiile care, într-un context dat, fac o apartenenţă de grup salientă, determinînd astfel tranziţia de la percepţia sinelui în termeni personali la percepţia sinelui în termeni categoriali (condiţiile de salienţă sînt: accesibilitatea categoriei şi caracterul reprezentativ al exemplarelor; v. Oakes, 1987; Oakes, Turner & Haslam, 1991). O ipoteză implicită a teoriei identităţii sociale afirmă că, atunci cînd o categorizare in-group – out-group devine salientă, coeziunea şi cooperarea intragrup, precum şi discriminarea şi competiţia inter-grupuri se accentuează.

Teoria identităţii sociale este o încercare originală de interpretare non-reducţionistă a raporturilor intergrupuri. Potenţialul său euristic nu este limitat de faptul că multe dintre ipoteze nu au fost definitiv confirmate şi că unele relaţii nu prezintă caracterul de generalitate presupus.

Teoria celor cinci stadii

Teoria celor cinci stadii, propusă de Taylor şi McKirnan (1984; v. şi Taylor & Moghaddam, 1987), poate fi considerată o ramificaţie a teoriei identităţii sociale. Plecînd de la teza că raportul între două grupuri este rareori unul de paritate, teoria îşi propune, în esenţă, să definească condiţiile care determină membrii unui grup defavorizat să accepte sau să respingă poziţia in-group-ului. Originalitatea teoriei constă în perspectiva istorică ce presupune luarea în considerare a unui număr mare de factori, inclusiv procese macrosociale în desfăşurare pe termen lung. Modelul presupune că toate raporturile intergrupuri traversează aceleaşi stadii evolutive şi că membrii grupurilor defavorizate dispun de mai multe opţiuni comportamentale, care merg de la a accepta starea de inferioritate şi pînă la a

întreprinde acţiuni individuale sau colective, supuse sau nu normelor prescrise de sistemul în vigoare. Ca şi în teoria identităţii sociale, accentul se pune mai mult pe percepţie decît pe realitatea obiectivă a contextului intergrupuri; se acordă o atenţie deosebită proceselor de atribuire şi de comparaţie socială.

Primul stadiu se caracterizează prin relaţii intergrupuri rigide. Aici, raporturile de putere între grupuri nu justifică decît comparaţiile interpersonale din interiorul in-group-ului. Membrii grupului defavorizat au tendinţa să-şi reproşeze vina pentru dezavantajul lor social. Pe parcursul celui de-al doilea stadiu apare o ideologie de tip individualist conform căreia capacităţile şi eforturile individuale determină condiţia socială a fiecărui individ. Frontierele dintre grupuri sînt considerate permeabile. Al treilea stadiu se caracterizează printr-o strategie de mobilitate socială ascendentă, adoptată de către indivizii cei mai înzestraţi în scopul dobîndirii unei identităţi sociale satisfăcătoare. ~n caz de eşec, ei invocă explicaţii de tip extern referitoare la apartenenţele categoriale, precum şi ideea că îmbunătăţirea situaţiei individuale este subordonată îmbunătăţirii situaţiei in-group-ului. ~n cadrul celui de-al patrulea stadiu, membrii grupului defavorizat adoptă strategiile de creativitate socială definite de teoria identităţii sociale. Al cincilea şi ultimul stadiu presupune o competiţie între grupuri, pînă cînd unul dintre ele devine victorios. ~n această fază intră în conflict două interpretări ale realităţii sociale. Grupul superior nu consideră legitime decît comparaţiile interindividuale; el susţine că frontierele între grupuri sînt permeabile şi că oricine posedă calităţile necesare poate atinge cele mai înalte poziţii sociale. ~n schimb, grupul inferior încurajează comparaţiile intergrupuri şi încearcă să demonstreze existenţa categoriilor rigide şi a frontierelor intergrupuri impermeabile.

Aspectele fundamentale ale teoriei au fost verificate de două studii experimentale (Taylor *et al*, 1987; Wright, Taylor & Moghaddam, 1990). ~n pofida puţinelor dovezi empirice, teoria celor cinci stadii apare ca o încercare interesantă de a studia raporturile intergrupuri. Ea ţine cont de evoluţia istorică a proceselor micro- şi macrosociale, fără însă a renunţa la verificarea experimentală. Cu toate acestea, teoria dă naştere unei întrebări fundamentale, la care nu s-a răspuns în lucrările apărute pînă în prezent: cum este posibil ca toate raporturile intergrupuri să evolueze urmînd aceleaşi stadii, într-o ordine neschimbată? Studiile pe tema relaţiilor intergrupuri indică faptul că toate conflictele între grupuri sînt eterogene şi prezintă caracteristici diferite în funcţie de contextul social şi de perioada istorică.

Concluzii

~n studiul raporturilor intergrupuri, teoriile care adoptă perspectiva individuală explică manifestările individuale ale prejudecăţilor şi discriminării, precum şi variabilitatea lor inter- şi intrasubiectivă. Teoria „ţapului ispăşitor” arată de ce stereotipurile se propagă rapid şi de ce manifestările de ostilitate faţă de out-group apar frecvent în perioade de frustrare difuză. Totuşi, aceste teorii nu explică

într-o manieră adecvată fenomenele colective de prejudecată şi discriminare, şi nici dinamica relaţiilor dintre grupurile sociale: de exemplu, tranziţia de la un raport de competiţie la unul de coordonare, trecerea de la acceptare la încercarea de a modifica ierarhia statutului.

Teoriile fondate pe perspectiva intergrupuri explică la rîndul lor fenomenele colective de prejudecată şi discriminare, însă nu justifică nici variabilitatea subiec-tivă, nici atitudinea constantă de respingere a out-group-ului din partea unor persoane. Dintre teoriile incluse în perspectiva intergrupuri, cele mai importante şi complementare totodată sînt cele ale lui Tajfel şi Sherif. ~ntr-adevăr, conflictele între grupuri au fie determinanţi reali, fie psihologici. ~n plus, ele sînt consecinţa unor incompatibilităţi între aspiraţiile materiale, precum şi a unor incompatibilităţi între dorinţele de valorizare a propriei identităţi.

Cît despre stereotipuri, ele nu reflectă doar conflicte materiale şi nu apar numai în scopul de a valoriza in-group-ul. Ele derivă şi din procesele ce carac-terizează funcţia cognitivă umană. Cogniţia socială a identificat procesele şi bias-ul cognitiv care influenţează formarea stereotipurilor, în special cele legate de grupurile majoritare şi minoritare (v. de exemplu Mackie & Hamilton, 1993; Hamilton & Sherman, 1989; Messick & Mackie, 1989). Deci, discriminarea unui grup poate depinde exclusiv de evaluări ce rezultă din procese cognitive generale. ~n plus, unele studii recente au identificat anumite reguli sociale care permit atribuirea stereotipului categorial unor exemplare singulare, deci discriminarea acestora (v. de exemplu, Leyens et al., 1994; Yzerbyt et al., 1994). ~n analiza raporturilor intergrupuri, se ajunge la o mai bună înţelegere a fenomenelor de prejudecată şi discriminare prin intermediul modelelor cognitive reprezentate de teoriile studiate în acest capitol.

Capitolul III

Categorii, categorizare socială şi esenţialism psihologic

Olivier Corneille Jacques-
Philippe Leyens

„Te voi iubi pînă cînd această
aluniţă îmi va apărea ca un neg."

Jules Renard, *Jurnal*

Introducere

Motto-ul acestui capitol este o dovadă a ambiguităţii inerente categorizării. El demonstrează că aceeaşi realitate este susceptibil de a fi categorizată în moduri diferite şi îl pune pe cititor în faţa întrebării dacă realitatea este aceea care determină elaborarea categoriilor sau dacă, dimpotrivă, categoriile iniţiale restrîng modul de percepţie a realităţii. Cele două ipostaze ale alternativei au atras partizani care au favorizat fie subiectul, fie obiectul categorizării. Alţi autori au afirmat că procesele de categorizare sînt determinate de interacţiunile dintre subiectul care percepe şi obiectul perceput. Acest punct de vedere, foarte recent (sau redevenit actual) pare deosebit de satisfăcător mai ales atunci cînd este vorba despre categorizarea unei „realităţi sociale" care posedă însuşirea de a rezista cadrelor de reflecţie în care subiectul perceptor încearcă să o izoleze (o roşie nu reacţionează diferit atunci cînd este categorizată drept legumă sau drept fruct, însă un individ o poate face în funcţie de categorizarea sa ca inteligent sau ca idiot). Categorizarea depinde de interacţiunile pe care indivizii sau grupurile sociale le întreţin între ele şi cu mediul lor înconjurător şi are la rîndul ei consecinţe asupra acestor interacţiuni. Dacă, după o ceartă cu Sylvie, îmi dau seama că aluniţa ei nu este decît o verucă vulgară, cochetăria ei - o vanitate şi amabilitatea -ipocrizie, este posibil ca o atare modificare a categoriilor mele iniţiale să se repercuteze asupra manierei mele de interacţiune cu Sylvie. Pe parcursul acestui capitol vom încerca să exemplificăm modurile în care categorizarea se poate situa în amontele, sau în avalul schimburilor dintre indivizi şi mediul lor.

Nu este vorba despre o analiză filosofică a categoriilor, abordare pentru care sînt acuzaţi unii psihologi, ci despre o justificare a determinanţilor şi consecinţelor categorizării şi categoriilor. Vom evita o dezbatere „metafizică” (o justificare a motivelor pentru care roşiile sînt ceea ce sînt) şi ne vom limita la un unghi de analiză „epistemologic” (o justificare a raţiunilor pentru care oamenii consideră că roşiile sînt ceea ce sînt; v. Rey, 1983, 1985). Vom aborda deci modul în care oamenii construiesc o categorie şi felul în care hotărăsc să-i asocieze un anumit obiect. ~n acest scop, vom face apel la „metafizica simţului comun” (Smith, Medin şi Rips, 1984). ~n ceea ce priveşte noţiunea de „esenţialism psihologic” (Medin, 1989; Medin şi Ortony, 1989), vom demonstra că oamenii percep mediul lor ca subîntins de proprietăţi sau „esenţe” care asigură stabilitatea şi coerenţa categoriilor lor. Vom vedea că o astfel de „metafizică cotidiană” este valabilă mai ales în cazul categoriilor naturale (Malt, 1990), dar se aplică şi categoriilor sociale (Rothbart şi Taylor, 1992). Vom analiza apoi antecedentele şi consecinţele majore ale acestei activităţi de esenţializare.

Capitolul de faţă constă din cinci părţi generale. Prima se referă la abordările categorizării bazate pe obiectul perceput (realitatea). Aici categoriile sînt determinate sau restrînse de natura realităţii percepute. ~n partea a doua sînt prezentate limitările acestor abordări precum şi un punct de vedere opus, anume categorizarea în funcţie de subiectul perceptor. Conform acestei perspective, categoriile sînt determinate fie de cunoştinţele generale sau de teoriile naive pe care le au indivizii despre mediul lor înconjurător, fie de obiectivele lor. Partea a treia reuneşte şi completează cele două perspective precedente. Ea tratează abordările care consideră categorizarea în funcţie de interacţiunea dintre subiect şi obiect. Această reflecţie ne va pune în faţa unei distincţii operate de Rothbart şi Taylor (1992) între categoriile naturale, sociale şi artificiale. Noi vom demonstra că, în general, categoriile sociale sînt considerate categorii naturale şi vom sublinia implicaţiile acestui fapt. Totodată, vom dezvolta noţiunea de esenţialism psihologic. La sfîrşitul acestei discuţii, va fi evident că nu putem înţelege categorizarea făcînd abstracţie de raporturile pe care le întreţine subiectul care percepe cu obiectul perceput. Acest lucru este valabil mai ales pentru categoriile sociale. Partea a patra va încerca să demonstreze legătura directă dintre categoriile sociale şi interacţiunile sociale. ~n partea a cincea vom examina problema modificării categoriilor sociale şi cele mai importante din implicaţiile ei în organizarea schimburilor dintre grupurile sociale. Această influenţă este valabilă şi în sens invers, în măsura în care raporturile sociale preexistente au consecinţe importante asupra activităţii de categorizare. Pe tot parcursul acestui capitol vom pleda în favoarea ideii că nu se poate realiza o categorizare socială într-un univers lipsit de semnificaţii; ea este ancorată în interacţiunile sociale concrete, se bazează pe teorii naive consensuale sau polemice şi are un rol activ în cunoaşterea lumii.

Exemplele care însoţesc textul au fost alese din sfera socială. Or, primele abordări ale categorizării tratau obiectele naturale şi nu pe cele sociale. De aceea, în mai multe rînduri, exemplele noastre vor prezenta ca demonstrate în domeniul

social proprietăţi care nu au fost demonstrate decît pentru categorii de obiecte naturale. Am ales aceste exemple cu circumspecţie şi, de fiecare dată, am făcut trimiteri la experimente exacte unde cititorul va găsi exemplele originale.

1. Categorizarea bazată pe obiect

Primele abordări ale categorizării au fost dedicate studierii unui obiect deja categorizat. Prima de acest gen, deseori numită clasică, consideră că o categorie este constituită dintr-un ansamblu de obiecte caracterizate de un număr de atribute individual necesare şi împreună suficiente. Această abordare a fost de puţine ori utilizată de către psihologi, poate pentru că trimite la o reflecţie „metafizică" lipsită de interes pentru ei, dar mai ales pentru că nu are flexibilitate (Komatsu, 1992). Gîndirea cotidiană face apel la categorii care pot fi rareori delimitate în mod clar. ~n plus, oamenii sînt rareori de acord între ei, sau chiar cu ei în şişi, în privinţa stabilirii atributelor care definesc o categorie (McCloskey şi Glucksberg, 1978). ~ntr-adevăr, în afara unui paşaport francez, ce altceva face ca o franţuzoaică să fie o franţuzoaică? De ce este Marianne considerată mai franceză decît Yanelia?

O a doua abordare, numită prototipică, se bazează de asemenea pe obiect şi răspunde la cîteva din criticile adresate abordării clasice. Influenţată puternic de lucrările lui Wittgenstein (1953), această perspectivă a fost dezvoltată de Rosch (1978). ~n opinia acestuia din urmă, procesele de categorizare sînt dominate de două principii generale. Primul este funcţional şi presupune că toate categorizările trebuie să ofere indivizilor un maximum de informaţii despre lume, cu un efort minim de reflecţie. Este deci necesar ca individul să opereze cu un număr optim de distincţii în cadrul mediului înconjurător. Categoriile nu trebuie să fie nici prea generale, pentru că vor pierde astfel caracterul informativ, nici prea specifice, pentru că vor epuiza capacităţile cognitive ale indivizilor, ducînd la distincţii lipsite de orice pertinenţă. Cel de-al doilea principiu, structural, cere indivizilor să perceapă realul ca structurat; aceste structuri se impun indivizilor şi le restrîng activitatea de categorizare. ~n plus, categoriile oferă o structură dublă: verticală şi orizontală.

Dimensiunea verticală explică cele *trei niveluri diferite de abstractizare* pe care le oferă categoriile. Este vorba de nivelul supra-ordonat (de exemplu, mobilă), de nivelul de bază (de exemplu, scaun) şi de nivelul sub-ordonat (de exemplu, scaun de grădină). ~n general, nivelul de bază este favorizat în activitatea cognitivă a subiecţilor deoarece maximizează diferenţele intercategoriale şi asemănările intracategoriale. Pentru a reveni la criteriul dezvoltat mai sus, acest nivel rămîne cel mai funcţional, deoarece este în acelaşi timp informativ şi suficient de general pentru a fi utilizat fără a solicita excesiv de multe resurse cognitive. ~n domeniul social, structura verticală se regăseşte în teoria auto-categorizării (Turner, 1987, v. capitolul IV). La nivel supra-ordonat, individul se consideră membru al rasei umane; la nivel de bază, el este membru al unui anumit grup, în funcţie de context, la nivel subordonat, el devine o persoană distinctă.

~n afară de structura verticală, există şi o structură orizontală, în interiorul categoriilor. Conform lui Rosch, categoriile constituie ansambluri vagi (v. şi Zadeh, 1965). De cele mai multe ori ele sînt greu de definit clar. De exemplu, cum poate fi delimitată categoria „oamenilor bogaţi”? De asemenea, membrii unei categorii nu sînt egali; unii dintre ei sînt mai reprezentativi decît alţii pentru categoria la care aparţin. ~n terminologia lui Rosch, membrii unei categorii se caracterizează prin niveluri diferite de „tipicitate”, în funcţie de numărul de atribute comune cu ceilalţi membri din categoria lor şi de numărul de atribute care sînt comune cu membri ai altor categorii. Este criteriul „aerului de familie”. Membrii cei mai tipici sînt recunoscuţi mai uşor ca aparţinînd categoriei căreia îi corespund şi sînt numiţi mai frecvent de către subiecţii care au ca sarcină identificarea celor mai reprezentativi membri ai unei categorii (Rosch şi Mervis, 1975). De exemplu, juristul extravertit, gesticulînd în plină pledoarie, va fi menţionat mai spontan şi recunoscut mai repede ca avocat, decît un altul, care lucrează la Vatican pe probleme de drept canonic. Conform teoriei autocategorizării, oamenii aleg la nivelul de bază, grupul care oferă cel mai mare meta-contrast, adică grupul care prezintă cele mai mari diferenţe faţă de celelalte grupuri şi cele mai mici diferenţe în interiorul său. De exemplu, juristul despre care tocmai am vorbit va face parte din categoria avocat atunci cînd va fi comparat cu un matematician; va fi plasat probabil în categoria „intelectual”,avînd atribute proprii, atunci cînd va fi comparat cu un vînzător ambulant, la fel de extravertit însă mai puţin elocvent.

Cu toate acestea, o categorie nu este întotdeauna imposibil de definit. Chiar dacă sînt de acord asupra faptului că o categorie este perfect delimitabilă, oamenii continuă să considere că anumiţi membri ai acesteia sînt mai reprezentativi pentru categoria lor decît alţii. De exemplu, un introvertit de 40 de ani, care a trăit întotdeauna cu părinţii săi şi nu a fost căsătorit niciodată va fi mai repede clasificat drept celibatar decît un tînăr de 20 de ani care trăieşte în concubinaj, deşi amîndoi se încadrează în categoria celibatar (v. Armstrong, Gleitman şi Gleitman, 1983).

Rosch acordă un „loc” subiectului, mai ales în cadrul principiului de funcţionalitate (v. mai sus). Totuşi, de cele mai multe ori, concepţia sa despre categorie este bazată în mod esenţial pe obiect. ~n opinia autorului, structura categorială a individului reflectă o structură pe care obiectul categorizat o posedă în realitate. De exemplu, în cazul categoriei oamenilor bogaţi, apar atributele: influent, are un consilier fiscal şi mănîncă la restaurante scumpe, pentru că aceste atribute reunite sînt de cele mai multe ori prezente şi în realitate. Barsalou (1985) a propus o versiune prototipică a categorizării care explică punctul de vedere al subiectului. Analiza se bazează pe modul în care se stabileşte prototipia în cadrul categoriilor. Teza sa porneşte de la o distincţie între categorii taxonomice comune (de exemplu, fructe, mobilă etc.) şi categorii derivate din scopuri (de exemplu, cadourile pentru o aniversare; persoanele care trebuie fotografiate). Primele corespund categoriilor studiate de Rosch. Cele din urmă au o conotaţie mai pragmatică: ele sînt mai curînd legate de o acţiune. Barsalou a definit trei concepţii ale structurii categoriale: cea a unei tendinţe centrale (este criteriul aerului de familie; „în medie, Dupont şi Dupont sînt mustăcioşi şi se aseamănă”) cea a frecvenţei de

instanţiere (adică frecvenţa cu care un obiect este în mod subiectiv asociat unei categorii; „cei mai mulţi jurişti pe care i-am cunoscut erau extravertiţi”) şi, în sfîrşit, cea a idealului sau a extremei (corespunzătoare exemplarelor care posedă caracteristici ce le permit să servească un rol anume, corelat categoriei căreia îi aparţin; de exemplu, un spion ascunzînd un microfilm într-un dinte sau o călugăriţă pieptănată conform canonului). Deşi tendinţa centrală este o bază de structurare favorizată pentru categoriile taxonomice comune, nu este şi cazul categoriilor derivate din scopuri. Aici, idealurile şi frecvenţa de instanţiere structurează cel mai bine categoriile. De exemplu, pentru japonezul în căutare de fotografii-suvenir, prototipul francezului are o beretă alpină şi poartă un baston sub braţ (un ideal sau o extremă). ~nsă acest francez nu corespunde deloc criteriului de tendinţă centrală. Barsalou (1985, p.646) afirmă că: „structurile de gradaţie nu reflectă o proprietate invariabilă a categoriei - ele nu apar legate de o proprietate subiacentă a categoriei. Flexibilitatea lor sugerează mai curînd că percepţia şi structurarea pe care le au oamenii despre o categorie sînt procese extrem de dinamice şi dependente de context”. Astfel, conform contextului sarcinii, aceeaşi categorie este susceptibil de a fi structurată în funcţie de un membru ce corespunde unei tendinţe centrale, frecvenţei de instanţiere sau unui ideal. Altfel spus, structura categoriilor nu reflectă doar structura realităţii, ci, în egală măsură, şi obiectivele subiectului care percepe.

~n psihologia socială, abordarea prototipică, numită uneori schematică, este opusă unei abordări prin intermediul exemplarului, numită şi „prin intermediul instanţelor” (Fiske şi Taylor, 1991; Leyens şi Fiske, 1994). Amîndouă se bazează pe realitate, adică pe obiectul perceput, însă acordă ponderi diferite aşteptărilor derivate din categorii. Conform primei abordări, informaţia este abstrasă (într-un prototip, o schemă) pe măsură ce ne parvine. Ea este tratată direct *(on-line)*. Treptat, ne-am făcut o imagine despre jurişti şi această imagine va dicta modul ulterior de a-i percepe. De exemplu, ştiind că dl Pretoire este jurist, îl considerăm mai extravertit decît am fi făcut-o dacă profesiunea lui ne-ar fi fost necunoscută. Similar, dacă dl Pretoire se va arăta deosebit de tăcut în momentul cînd vom face cunoştinţă, vom atribui lipsa lui de elocvenţă concentrării de care are nevoie pentru următorul proces. Dimpotrivă, conform abordării prin intermediul instanţelor, informaţia este stocată ca atare şi comparată cu alte informaţii specifice, accesibile din memorie, pentru a forma categorii . Atunci cînd întîlnim un jurist, dl Pretoire, îl comparăm mental cu alţi jurişti, dna Codex, dl Lex etc. pe care îi cunoaştem şi de a căror existenţă ne amintim. Atribuţile categoriei „jurist” vor varia în funcţie de persoanele evocate şi, astfel, întîlnirea noastră cu Pretoire poate schimba conţinutul acestei categorii.

~n acelaşi mod în care Barsalou a nuanţat abordarea prototipică clasică luînd în considerare scopurile, Smith şi Zarâte (1992) au transformat abordarea tradiţională prin intermediul instanţelor. Aceşti autori consideră că toate criteriile de similitudine utilizate de un subiect pentru emiterea unei judecăţi sociale ar putea depinde de teoriile lui cu privire la natura obiectului perceput şi de relaţiile dintre

acesta şi alte obiecte. Ei pleacă de la ideea, clasică în abordarea prin instanţe, că judecăţile noastre asupra celorlalţi se bazează pe reprezentări ale unor indivizi similari, stocate în memorie. Astfel, categorizarea unui individ, dl Pretoire, va decurge dintr-un proces de comparaţie între caracteristicile lui şi cele ale altor indivizi asemănători, caracteristici stocate în memorie. Exemplarul care are cele mai multe trăsături în comun cu acest individ va determina categorizarea lui. Totuşi, criteriile de similitudine sînt multiple şi aceeaşi realitate poate fi analizată în moduri diferite. De exemplu, un jurist tînăr din Belgia poate evoca un tînăr, un jurist, un belgian, un tip înalt, blond, un blond înalt, un francofon etc. Atenţia acordată de un subiect unei dimensiuni specifice de similitudine va determina readucerea în memorie a unei anume instanţe. Această atenţie depinde de factori sociali, motivaţionali şi contextuali. De exemplu, individul ale cărui interese sînt apărate de acest avocat va remarca tinereţea lui, sperînd că ea nu este sinonimă cu lipsa de experienţă. Un vameş va ignora, probabil, această informaţie, îndreptîndu-şi atenţia asupra naţionalităţii d-lui Pretoire.

~n studiul categorizării este esenţial să luăm în considerare motivaţiile şi obiectivele subiectului care percepe. Structura categorială depinde de obiectivele şi de cunoştiinţele individului. Opţiunea noastră pentru o concepţie - fie prototipică, fie prin exemplar - este nesemnificativă din acest punct de vedere.

2. Categorizarea în funcţie de subiect

Nuanţările făcute de Barsalou, Smith şi Zarâte conduc spre o concepţie nouă despre categorizare bazată nu doar pe calchierea realităţii în mintea subiectului care percepe, ci şi pe specificul acestuia (naţional, motivaţional, cultural etc). ~ntr-adevăr, rolul subiectului a fost subliniat constant în cadrul studiului categorizării. ~n 1977, Shweder afirma că „evenimentele comportamentale nu vorbesc despre ele însele; ele evocă semnificaţii care nu pot fi găsite în comportamentul ca atare. Semnificaţia poate părea o parte inextricabilă a evenimentului, o dată ce acestuia i se dă o interpretare, însă această iluzie fenomenologică nu trebuie să ne inducă în eroare, făcîndu-ne să credem că semnificaţiile au fost descoperite. Tentaţia de a confunda propriile categorii de interpretare cu evenimentele pe care le descriu stă la baza gîndirii magice" (1977, p. 641).

Observaţiile lui Shweder indică faptul că o categorie este mai puţin o reflectare a realităţii şi mai mult o construcţie. Astfel, indivizii joacă un rol activ în determinarea categoriilor. Studiile conduse de Murphy şi Medin (1985), foarte apreciate în prezent, ne ajută să înţelegem cum se produce acest lucru. Autorii recunosc rolul jucat de similitudine în categorizare însă ridică problema cunoaşterii modului în care trăsăturile de similitudine sînt alese dintr-o infinitate de comparaţii posibile. Iată un exemplu sugerat de Medin şi Ortony (1989): din punct de vedere logic este sigur, dar din punct de vedere psihologic este puţin probabil ca un individ să încadreze un locuitor al Quebec-ului şi un flamand în categoria ..nu are două stomacuri". ~n mod similar, în funcţie de informaţiile şi

obiectivele subiectului, ei vor putea fi categorizaţi drept „o pereche asortat ă” sau „naţionalişti”. Cum se stabilesc atributele pertinente în cadrul categoriz ării? Ce determină individul să renunţe la anumite baze de informaţie în favoarea altora, în momentul în care el stabileşte regrupări şi distincţii în realitate? Pentru a r ăspunde la această întrebare, Murphy şi Medin fac apel la noţiunea de teorie naiv ă. ~n opinia autorilor, determinarea atribuirilor se bazeaz ă *in fine* pe informaţiile şi teoriile naive pe care le au indivizii despre lume.

Problema similitudinii a fost tratat ă pentru prima dată în 1977 de către Tversky. ~ntr-un articol celebru, autorul a propus ca judec ăţile de similitudine să fie examinate dintr-un punct de vedere mai curînd calitativ decît metric (cantitativ). Fără a intra în detalii, este important de reţinut unul din rezultatele obţinute de autor. Acesta demonstreaz ă că judecăţile de similitudine între dou ă categorii depind de contextul comparaţiei. De exemplu, Austria este considerată mai asemănătoare cu Suedia, dacă celelalte ţări din cadrul comparaţiei sînt Ungaria şi Polonia. ~nsă ea este considerată mai asemănătoare cu Ungaria atunci cînd Polonia este înlocuită cu Norvegia în cadrul aceloraşi comparaţii. Experimentul demonstrează, în egală măsură, faptul că atributele intrate în comparaţie depind de contextul comparaţiei.
„Fluiditatea” atributelor categoriale este ilustrat ă şi de lucrarea lui Diab. ~ncepînd cu 1962, el arăta că trăsăturile atribuite unor grupuri naţionale diferite (de fapt, stereotipuri) variau în funcţie de afilierile politice şi religioase ale persoanelor interogate. ~n anul următor, Diab (1963 a,b) demonstra că aceste atribute (egoişti, democratici, bogaţi, muncitori etc.) depind de contextul în care sînt f ăcute. Subiecţii lui Diab erau naţionalişti arabi, iar desfăşurarea experimentului a coincis cu criza din Suez şi lupta Algeriei pentru independenţă. ~n acest context, Diab a arătat că trăsăturile atribuite francezilor erau mai puţin favorabile dacă în acelaşi context erau incluşi şi algerieni. ~n mod similar, evaluarea englezilor era mai puţin favorabilă atunci cînd subiecţilor li se cerea şi evaluarea egiptenilor.
Aceste rezultate indică foarte clar faptul că nici o categorie socială nu este stabilită o dată pentru totdeauna. Ea depinde de context, dar şi de identitatea, informaţiile şi obiectivele subiecţilor.

Cadrul 1 - „Fluiditatea” atributelor categoriale.

Proiectul constă în a „înceta de a mai considera similitudinea drept un lucru generat de un stimul şi din a începe a o vedea ca pe un lucru *constituit* într-un context dat de către o persoană anume cu obiective specifice” (Murphy, 1993, p. 183). Este vorba despre „o totalitate a relaţiilor cauzale” (Murphy, 1993, p. 177) care dau sens observaţiilor despre un fenomen. ~nsă şi alte structuri de cunoaştere - cum ar fi scenariile, cadrele, schemele, obiectivele, modelele mentale - intervin în aceeaşi măsură la acest nivel.

Această observaţie asupra rolului informaţiilor pe care le deţine subiectul permite justificarea rezultatelor greu de asimilat de c ătre abordările anterioare ale categorizării. ~n opinia lui Medin (1989), teoriile prototipice au diverse limi -

tări. Prima dintre ele provine din faptul că centralitatea unui atribut poate depinde de contextul său de evocare (v. cadrul 1 pentru date analoage). De exemplu, un locuitor al Luxemburgului va fi mai uşor încadrat în categoria „locuitor al Luxemburgului” atunci cînd judecata este precedată de o frază de genul „Donald Trump este interesat de ţări europene mici” decît una neutră, cum ar fi „Donald Trump manifestă un interes ocazional pentru ţările europene” sau de un enunţ ca „Donald Trump este interesat de ţările europene care au influenţat istoria omenirii” (v. Roth şi Shoben, 1989). De asemenea, centralitatea unui atribut variază în funcţie de obiectele sale; astfel, caracterul „muncitor” poate fi mai semnificativ pentru a categoriza un japonez decît pentru a categoriza un american (v. Medin şi Shoben, 1988, exp. 3). ~n ultimele exemple, devine evident faptul că criteriile de similitudine nu sînt formate dinainte, ci ele depind de informaţiile şi teoriile pe care le are individul despre lume.

De reţinut că abordările tradiţionale ale categorizării nu iau suficient în considerare relaţiile dintre atributele unei categorii (Malt şi Smith, 1984). ~ntr-adevăr, categoriile noastre nu sînt formate dintr-o sumă *(sommation)* de trăsături, ci dintr-un ciorchine *(cluster)* de trăsături care întreţin relaţii între ele, o caracteristică deja recunoscută de către Rosch (Rosch, Mervis, Grey, Johnson şi Boyes-Braeme, 1976). Astfel, deseori considerăm mediteraneenii sociabili, buni comedianţi, creativi, vorbăreţi şi nepunctuali. Problema nu constă în a determina dacă aceste relaţii sînt fondate, ci în a constata dacă ele se asociază într-o manieră coerentă în mintea subiectului care percepe. ~ntr-adevăr, este mai uşor de imaginat o persoană sociabilă, locvace şi pricepută la comerţ, decît una sociabilă, tăcută şi pricepută la comerţ sau una sociabilă, punctuală, creativă şi locvace. ~ncă o dată, teoriile pe care le avem despre lume ne permit să emitem în mediul nostru tipare specifice de coocurenţe precum şi categorii raţionale.

~n mod contrar, cunoştinţele noastre despre lume ne pot ajuta să explicăm asociaţiile reale aparent nepotrivite. Un studiu recent, condus de Kunda, Miller şi Claire (1990) adoptă acest raţionament şi indică faptul că subiecţii pot concepe combinaţii categoriale neobişnuite şi contra-intuitive cum ar fi „licenţiat la Harvard şi dulgher” sau „muncitor în construcţii şi homosexual” dezvoltînd teorii cauzale explicative, generate de cunoştinţele lor generale despre lume, fără a face apel la vreun atribut reprezentativ al categoriilor considerate separat. De exemplu, fostul student la Harvard a devenit dulgher în urma radicalismului din anii ’60 şi a deziluziei provocate de climatul de competiţie materială identificat cu Harvardul.

Informaţiile pe care le deţinem ne permit să detectăm tipare de asocieri pertinente pentru adaptarea la mediul înconjurător în care evoluăm şi să dăm sens asocierilor reale dar contra-intuitive. Departe de a se baza pe o enumerare a atributelor considerate necesare şi suficiente, coerenţa conceptuală provine din cunoaşterea lumii, actualizată sub forma teoriilor explicative. Este vorba despre procese de explicare care limitează construcţia şi coerenţa categorială. ~n zilele noastre, un număr mare de cercetări se bazează pe aceste considerente. Wattenmaker, Dewey, Murphy şi Medin (1986) consideră, de exemplu, că un ansamblu de atribute dat poate fi categorizat în moduri diferite, în funcţie de sistemul de relaţii

evocat de structurile de cunoaştere. Medin, Wattenmaker şi Hampson (1987) au demonstrat că similitudinea constituie rareori o bază spontană de categorizare atunci cînd atributele membrilor nu întreţin raporturi între ele. Pe scurt, se pare că într-adevăr „conceptele sînt în legătură cu teoriile şi sînt coerente în măsura în care ele corespund cunoştinţelor generale ale oamenilor sau teoriilor lor naive despre lume” (Medin *et al.*, 1987, p. 277).

Rolul teoriilor şi al raţionamentului cauzal în activităţile de categorizare pare să fi fost bine pus în evidenţă de cercetările despre care tocmai am vorbit. Criteriile de similitudine, în sine, nu limitează categorizarea, din moment ce determinarea acestor criterii depinde de cunoştinţele şi obiectivele individului. Rips (1989) avansează o versiune extremă a acestui raţionament şi anume una de disociere completă a problemei categorizării de problema similitudinii. El este poate autorul cel mai reprezentativ pentru o tendinţă care concepe categorizarea în strînsă legătură cu subiectul care percepe şi într-o vagă relaţie cu obiectul categorizat. Autori ca Murphy şi Medin se situează dimpotrivă, pe la mijlocul distanţei dintre restricţiile impuse de subiect şi cele impuse de obiect în cadrul categorizării (Rips, 1989). După cum s-a văzut, ei recunosc rolul similitudinii în categorizare, însă consideră că aceste similitudini sînt degajate şi nu doar asimilate de către indivizi, fapt care generează două probleme importante. Prima priveşte generalizarea rezultatelor pentru situaţii de categorizare bazate pe tratamentul informaţiilor memorizate. A doua se referă la restricţiile exercitate asupra teoriilor explicative în cadrul proceselor de categorizare.

Wattenmaker (1992) a semnalat recent faptul că cercetările din domeniul categorizării fac apel la sarcinile de percepţie şi nu la cele de readucere în memorie a informaţiilor. Or, se pare că, în acest din urmă caz, subiecţii nu se referă la teorii explicative pentru a-şi construi categoriile, chiar şi atunci cînd condiţiile experimentale fac propice o astfel de bază de categorizare. Abordările teoretice ale categorizării întîmpină greutăţi dacă sînt aplicate în situaţii de categorizare realizate pornind de la informaţii memorizate. ~ntr-un astfel de caz, oamenii vor avea dificultăţi în recunoaşterea relaţiilor cauzale. Rezultatul este foarte important deoarece condiţiile naturale de categorizare corespund deseori acestui tip de situaţii. Evident, sînt necesare alte cercetări pentru a da o explicaţie mai profundă rezultatelor obţinute de Wattenmaker şi limitelor pe care acestea le-ar putea întîmpina.

A doua problemă cu care sînt confruntate abordările teoretice ale categorizării priveşte constrîngerea exercitată asupra explicaţiilor (Leyens şi Dardenne, în curs de tipărire). De fapt, de ce este o astfel de informaţie favorizată în raport cu oricare alta în organizarea informaţiilor? Sîntem oare siguri ca există un consens în privinţa explicaţiilor (Rips, 1989)? Iar, dacă explicaţiile variază, cum se explică atunci stabilitatea categoriilor noastre în timp şi la indivizi diferiţi (Rey, 1983)? Pentru a răspunde la aceste întrebări este important să introducem noţiunea de esenţialism psihologic şi să arătăm cum decurge activitatea de categorizare din schimbul dintre un individ şi mediul său înconjurător.

3. Categorizarea bazată pe interacţiunea dintre subiect şi obiect. Noţiunea de „esenţialism psihologic"

Dorind să concilieze abordările bazate pe similitudine (obiect) şi explicaţie (subiect), Wattenmaker şi colegii săi ne invită să considerăm categorizarea drept produsul unui schimb dintre natura obiectului perceput şi teoriile naive ale subiectului care percepe (Wattenmaker, Nakamura, Medin, 1988). ~n mod similar, pentru Murphy (1993, p. 181) „*interacţiunea* dintre o structură formală şi informaţiile despre lume determină modul în care este studiat un concept nou".

Cînd similitudinile obiective, de suprafaţă nu sînt suficient de restrictive pentru justificarea categoriilor, acest fapt se răsfrînge şi asupra teoriilor, la fel de numeroase ca şi posibilele criterii de similitudine. Ideea de bază este de a reuni explicaţia teoretică cu similitudinea şi de a le face să se restrîngă reciproc. Similitudinile prezente în mediul înconjurător restrîng în anumite cazuri teoriile noastre explicative. Totuşi, aceste similitudini pot fi deduse şi în aceeaşi măsură reduse, în mintea subiecţilor, la o proprietate sau un mecanism subiacent care le justifică existenţa.

Statutul unei astfel de proprietăţi - la fel ca şi Medin (1989; Medin şi Ortony, 1989), îl vom numi „esenţă" - nu are din nefericire claritate. Uneori, se pare că autorii îi acordă un caracter de realitate. ~n ceea ce ne priveşte vom considera aceste „esenţe" drept construcţii sociale. Cu alte cuvinte, noi considerăm că, în realitate, nu există o esenţă a rasei albe, a francofonului, a extravertitului sau a leneşului, ci că, mai curînd, oamenii consideră că, în general, categoriile lor se bazează pe astfel de proprietăţi. Rothbart şi Taylor (1992) au indicat, recent, faptul că esenţialismul psihologic, adică fenomenul prin care se atribuie categoriei o proprietate subiacentă, poate fi întîlnit mai ales în cazul categoriilor sociale.

Rothbart şi Taylor reiau o distincţie între categoriile naturale, categoriile artificiale sau artefactuale şi categoriile sociale. Categoriile naturale se raportează la o realitate care ar exista şi fără activitatea umană (de exemplu o pară, o pasăre), în timp ce categoriile artificiale se referă la obiecte legate de această activitate (de exemplu o maşină, un calculator). ~n raport cu cele artificiale, categoriile naturale se caracterizează printr-un potenţial inductiv mult mai mare şi printr-o tendinţă specială care urmăreşte conectarea lor la esenţialismul psihologic (v. Rips 1989). Prin potenţial inductiv se înţeleg toate inferenţele posibile pornind de la faptul cunoscut că un obiect oarecare aparţine unei categorii date. De exemplu, dacă un animal este pasăre putem deduce că se ouă, că are sîngele cald, oasele poroase, globule albe şi roşii etc. ~n schimb, în cazul unui scaun, nu putem deduce nici măcar că are patru picioare.

Ideea principală a lui Rothbart şi Taylor este că indivizii consideră categoriile sociale drept categorii naturale, deşi ele sînt eminamente arbitrare şi alterabile, la fel ca şi cele artificiale (v. cadrul 2). ~n consecinţă, aceste categorii sociale sînt corelate în mintea subiecţilor cu proprietăţi subiacente. Oamenii vor corela, de exemplu, culoarea pielii cu o apartenenţă rasială, un ansamblu de comportamente

cu o „natură psihologică” sau strălucirea unei culturi cu geniul unei limbi. Această manifestare a esenţialismului conduce la diverse consecinţe: în primul rînd, şi este uşor de înţeles de ce, la o mai mare omogenitate în interiorul categoriilor, precum şi la o simplificare şi o exagerare a diferenţelor intercategoriale (v. capitolul IV). Raţionamentul autorilor este următorul: procesele de categorizare socială sînt facilitate de salienţa similitudinilor de suprafaţă, precum culoarea pielii sau vorbirea unei anume limbi; acestea sînt subîntinse de o explicaţie esenţialistă; la rîndul lui esenţialismul facilitează procesele de omogenizare din interiorul categoriilor şi pe cele de eterogenizare dintre categorii. Existenţa unei explicaţii esenţialiste provoacă o coerenţă categorială mai mare. „Noi” se distinge de „ei” nu doar prin atributele de suprafaţă, ci şi prin esenţele (genetice, rasiale, culturale, lingvistice, istorice) care le dau un sens.

Acest raţionament influenţează studiul stereotipurilor, considerate drept reprezentări ale caracteristicilor de personalitate şi comportament pe care le au în comun membrii unui grup (Hoffman şi Hurst, 1991; v. capitolul VI). Cadrul 2 arată caracterul arbitrar al categoriei „evreu” şi esenţialismul psihologic care o justifică sau încetăţeneşte. Esenţa este atribuită de out-group, după cum o dovedeşte cadrul, dar şi de membrii in-group-ului, după cum o arată „repatrierea” în Israel a unor etiopieni de religie iudaică. Pentru a considera un alt exemplu, categoria bolnavilor de SIDA ne pare mult mai compactă decît cea a persoanelor atinse de cancer. Reluînd analiza efectuată pînă aici, vom înţelege că: 1) simptomele SIDA sînt mai omogene şi mai saliente decît cele ale cancerului (similarităţi de suprafaţă), 2) există un ansamblu de teorii (în cea mai mare parte naive) vehiculate în legătură cu această boală, 3) SIDA este în general asociată în mintea oamenilor cu un substrat obiectiv (reprezentarea vizuală a virusului care constituie esenţa bolii). Un al treilea exemplu, la fel de ilustrativ, se referă la categoria aristocraţilor. Aceştia sînt oameni pe care un suzeran îi distinge pentru serviciile aduse şi al căror sînge „îşi schimbă culoarea”. Cu cît trec mai multe generaţii, cu atît mai puţin sînt responsabili supravieţuitorii de serviciile aduse iniţial. ~nsă sîngele devine tot mai albastru şi capătă valoare.

> Deşi pentru structurile naturale apartenenţa categorială este prin definiţie inalterabilă (un peşte nu poate deveni pasăre), acest lucru nu rămîne valabil pentru multe dintre categoriile sociale. Totuşi, tindem să percepem categoriile sociale ca imuabile şi să construim concepte biologice sau cvasi-biologice care să justifice inexorabilitatea lor (...).
> La începutul erei creştine, evreii erau consideraţi un grup care, asemeni altora, nu aleseseră încă religia creştină (…). Evreii care optaseră pentru creştinism erau trataţi ca orice alt creştin (…). Convertirea era un act voluntar (...) prin care era respinsă categoria „evreu” şi adoptată cea de „creştin”. Totuşi, în Spania, în secolul al XIV-lea şi al XV-lea, un evreu convertit la catolicism era tratat ca un catolic care era încă evreu. Acest grup a primit numele de *Marranos* („porc”, în spaniolă) şi a devenit ţinta Inchiziţiei. Convertirea evreilor în catolici nu mai însemna respingerea statutului lor de evrei. ~n anii ’30, în Germania nazistă, iudaismul a fost considerat un atribut în primul

rînd rasial, şi a fost caracterizat în legile din Niirnberg drept ereditar (existenţa cel puţin a unui bunic evreu).
Această incursiune istorică indică faptul că semnificaţia unei categorii sociale nu este invariabilă. ~n istoria evreilor, semnificaţia categoriei a atins p unctul maxim al alterabilităţii continuumului în timpul epocii cre ştine, însă s-a deplasat spre inalterarea extremă în timpul epocii naziste (...). Datorită importanţei pe care o avea pentru naţional-socialişti posibilitatea de a distinge evreii de germani, s-a depus un efort deosebit pentru a se ajunge la o definiţie oficială a termenului „evreu". Deşi, iniţial, era considerat evreu oricine avea cel puţin un bunic iudeu, în cazul unei societăţi cu un număr substanţial de căsătorii mixte, s-a ajuns la includerea în această categorie a unui număr prea mare de persoane care la suprafaţă păreau germane. Definiţia a fost modificată pentru a crea mai multe categorii. Un om cu părinţi evrei era, în mod indiscutabil, evreu, însă o persoană care avea doar un singur părinte iudeu putea fi ori evreu, ori german, în funcţie de religia practicată (Hilberg, 1961). Este interesant să remarcăm două aspecte. Primul, argumentul că „în cazul celor pe jumătate evrei, genele au un cuvînt de spus" (Hilberg, 1961, p. 46). Al doilea, că, deşi definiţia genetică/rasială era în mod clar discutabilă, problema eredităţii ambigue a fost rezolvată cu ajutorul unui criteriu de voluntariat: practica religioasă. Această decizie a ridicat probleme pentru germanii care, deşi fără strămoşi evrei, îmbrăţişaseră iudaismul. Problema în cazul acestui exerciţiu morbid consta evident în faptul că termenul „evreu" era considerat o categorie biologică din care nu se putea ieşi şi în care nu se putea pătrunde doar printr-un act de voinţă.

Cadrul 2 - Exemplu de elaborare categorială bazată pe un proces de esenţialism psihologic (după Rothbart şi Taylor, 1992, p. 24 şi nota 4, pp. 33-34).

şi, încă o dată, trebuie să ne întrebăm de unde provine unanimitatea subiecţilor în privinţa acestor esenţe subiacente? Cum apar ele? O mare parte a lor provin din educaţia noastră şi din cunoştinţele anterioare despre lume. ~ntr-un experiment, Rips (1989) a cerut subiecţilor să decidă dacă un obiect rotund cu diametrul de 12 cm era mai degrabă o pizza sau o monedă. Subiecţii au ales prima ipoteză. Cunoştinţele lor despre lume au făcut ca ei să-şi poată imagina mai curînd o pizza decît o monedă cu aceste dimensiuni. S-ar putea spune că o dimensiune nu modifică esenţa unei pizza, însă ea o alterează pe cea a unei monede, considerată un etalon simbolic de schimb. Totuşi, în multe cazuri, definirea esenţelor trebuie corelată cu raporturile pe care le întreţin diferite grupuri sociale. Astfel am ajuns la rolul interacţiunilor sociale în categorizare.

4. Categorizarea bazată pe interacţiunea dintre grupuri sociale

S-a scris mult despre impactul raporturilor sociale asupra activităţii de categorizare şi, invers, despre rolul categorizării în aceste raporturi.

Lucrările cele mai importante sînt discutate în alte capitole ale acestei cărţi (de exemplu, capitolele V şi VI). În capitolul de faţă, vom aborda aceeaşi problemă, însă referindu-ne doar la raţionamentul prezentat pînă aici. O primă chestiune priveşte influenţa pe care o au interacţiunile sociale asupra stabilirii esenţelor care subîntind categoriile. Vom vedea că raporturile sociale determină în mod direct selecţia atributelor angajate în categorizare şi că ele influenţează modul în care percepem omogenitatea out-group-ului.

Să luăm drept exemplu categoria „primitivilor”, desuetă în zilele noastre, dar care la timpul ei a fost foarte discutată. A vorbi despre „primitivi” presupune o activitate de categorizare care face distincţie între diferite grupuri pe baza unui ansamblu de atribute pertinente din punct de vedere social. În secolul al XIX-lea, numeroşi savanţi justifucau, cu bună credinţă, că pot găsi un număr mult mai mare de similitudini de suprafaţă (anatomice, comportamentale, mentale, morale) între membrii societăţilor tradiţionale şi primate, decît între occidentali şi acestea din urmă. Astfel, distanţa dintre pubis şi ombilic făcea obiectul unor studii foarte minuţioase, care încercau să explice caracterul simian al negrilor (v. Gould, 1983). Explicaţia subiacentă acestei percepţii a realităţii putea fi găsită în încercările de confirmare a teoriilor evoluţioniste, care postulau, în versiunea lor monogenetică, faptul că negrii se situează, în evoluţia speciilor, între maimuţe şi occidentali. Acest fapt redă perfect raţionamentul urmat pînă aici. Dorinţa ardentă a unor europeni din secolul al XIX-lea de a stabili o legătură între negri şi categoria primatelor mai mult decît între negri şi albi servea unor interese de ordin economic, religios şi moral. Categorizarea socială era strîns legată de raporturile pe care le întreţineau aceste categorii sociale diferite. Problema consta în selecţia criteriilor de constituire şi justificare a acestor categorii, adică din a determina atributele care să servească drept bază pentru categorizare. Se căuta o „esenţă” sau o „proprietate” care să determine şi să explice diferenţele. Cunoştinţele antropologice şi biologice serveau minunat această cauză deoarece ele permiteau esenţializarea categoriilor, adică aruncarea lor într-un substrat „obiectiv” („cultura”, „capacitatea craniană” etc). Diferenţele de suprafaţă erau determinate şi justificate în virtutea principiului unei moşteniri (culturale, biologice) diferenţiate, care mai tîrziu, va fi considerată drept genetică. Această metodă a fost adoptată de nazişti, care au măsurat craniile arienilor şi pe cele ale non-arienilor, nasurile semiţilor şi pe cele ale non-semiţilor etc. Steaua galbenă era semnul unei esenţe particulare, diferite. Cu siguranţă, pot fi găsite şi alte exemple de acest fel în istorie. Descoperirea Lumii Noi şi a locuitorilor săi a dat naştere unei controverse teologice importante, în care reprezentanţii Bisericii Catolice au fost nevoiţi să decidă asupra naturii umane a indienilor din America.

Definiţia naturii umane, în Europa, presupunea existenţa unui suflet. Acesta era asigurat de recunoaşterea lui Dumnezeu şi de o practică religioasă conformă eticii catolice. Dar practicile religioase indiene erau mult diferite de cele europene. Atunci s-a pus întrebarea dacă indienii puteau fi recunoscuţi ca fiinţe umane, în ciuda dogmelor şi practicilor lor religioase. Evident, importanţa categorizării indienilor ca fiinţe umane sau nu este întrecută de problema determinării unei proprietăţi particulare, de ordin teologic. Se spune că, tot atunci, indienii căutau un răspuns la aceeaşi întrebare efectuînd cercetări anatomice pe rămăşiţele conchistadorilor. Din punctul lor de vedere, esenţa era de ordin biologic.

Categorizarea, în timp ce este subîntinsă de o explicaţie care „cimentează" similitudinile de suprafaţă şi accentuează diferenţierea intercategorială, afectează raporturile sociale în aceeaşi măsură în care ele o determină. Explicaţia şi raporturile sociale joacă aşadar un rol fundamental în selecţia atributelor care definesc categoriile şi invers. Astfel, selecţia caracteristicilor simiene în cazul negrilor era cu siguranţă o justificare *post-hoc*, dar şi un „motor" al colonizării. Fenomene similare mai apar şi în zilele noastre însă corelate cu alte esenţe decît cele biologice. De exemplu, se pare că guvernul grec respinge astăzi orice încercare de creditare a studiilor istorice care demonstrează că macedonenii (din Grecia şi din fosta Iugoslavie) sînt de provenienţă istorică sau culturală comună. Determinarea unei astfel de „esenţe" ar avea ca efect o categorie mai coerentă şi diferită de identitatea elenistă asociată cu Grecia. Se înţelege de ce macedonenii sînt în favoarea explorării acestor rădăcini istorice. Astfel, determinarea categoriilor sociale s-ar putea situa în consens cu proprietăţile subiacente care, în definitiv, le dau un sens. Cu alte cuvinte, se pune accentul nu doar pe realitate şi pe caracteristicile asociate categoriilor sociale deja formate, ci şi pe pertinenţa interpretărilor care explică existenţa şi coerenţa acestora.

Să ne oprim asupra problemei foarte actuale a şomajului. Definiţia strict legislativă a şomerilor face obiectul unor negocieri aprinse. La un nivel mai general, o altă dezbatere ia în considerare caracteristicile specifice definiţiei cotidiene a şomerilor (personalitatea, motivaţia lor, filierele profesionale parcurse, nivelul lor de educare etc). Atributele diverse angajate în aceste definiţii provin din proprietăţile subiacente multiple (psihologice, pedagogice, sociologice, demografice, macro-economice etc.) iar prototipul şomerului variază extrem de mult pentru fiecare dintre adepţii diferitelor concepte. Fiecare din actorii sociali va scoate în evidenţă anumite atribute specifice în definiţia şomerului în virtutea proprietăţilor pe care le favorizează (lenevia definitorie pentru natura umană, eliminarea naturală a celor mai slabi, fatalitatea ciclurilor lui Kondratieff, dificultatea pe care o întîmpină ştiinţele economice în a se constitui ca discipline capabile să prezică şi să stăpînească schimbările sociale etc). Raporturile pe care le întreţin aceste atribute diferite vor fi deduse din explicaţii naive, la fel de variabile. Conform analizei, este important de remarcat faptul că proprietăţile subiacente, deseori conflictuale şi încărcate de semnificaţii multiple, determină categoriile noastre. ~n consecinţă, diferitele sisteme de interpretare permit stabilirea unui raport între aceste atribute precum şi coerenţa categoriilor.

Raporturile sociale exercită în acelaşi timp şi o influenţă directă asupra atributelor favorite ale unei categorii. Un caz tipic este cel al stereotipurilor (Leyens, Yzerbyt, Schadron, 1994; capitolul VI). Pentru a descrie aceeaşi realitate, în absenţa oricărui conflict, in-group-ul şi out-group-ul vor folosi atribute diferite. Astfel, belgienii vor spune despre olandezi ca sînt avari, în timp ce olandezii se vor considera economi. La tura descriptivă rămîne identică, însă se schimbă aspectul evaluării. Această „cochetărie" îşi pierde dimensiunea comună odată cu diferenţele care apar la izbucnirea unui conflict între două grupuri. Dimensiuni identice ale stereotipurilor au fost obţinute în aceeaşi universitate americană, Princeton, faţă de grupuri identice şi cu materiale identice, în epoci diferite: înainte de cel de-al doilea război mondial, de către Katz şi Braly (1933) în 1932, la începutul războiului rece, de către Gilbert (1951) în 1951 şi în timpul războiului din Vietnam, de către Karlins, Coffman şi Walters (1969) în 1967 (v. cadrul 3).

	Anii		
	1932	1951	1967
Americani (albi)			
Muncitori	48	30	23
Inteligenţi	47	32	20
Materialişti	33	37	67
Americani (negri)			
Superstiţioşi	84	41	13
Leneşi	75	31	26
Simţ muzical	26	33	47
Germani			
ştiinţifici	78	62	47
Muncitori	65	50	59
Impasibili	44	10	9
Japonezi			
Inteligenţi	45	11	20
Muncitori	43	12	57
Perfizi	22	13	7

Cadrul 3 - Evoluţia în timp a atributelor asociate diferitelor categorii sociale (schemă adaptată de Karlins, Koffman şi Walters, 1969).
Notă: Cifrele indică procentajul de studenţi care a atribuit trăsătura respectivă, grupului aflat în discuţie.

Majoritatea stereotipurilor referitoare la diferite grupuri se transformă în timp. De exemplu, americanii (albi) se consideră din ce în ce mai puţin inteligenţi şi din ce în ce mai materialişti. Cu timpul, negrii (americani) sînt consideraţi din ce în ce mai puţin leneşi şi superstiţioşi şi din ce în ce mai talentaţi în domeniul muzicii. Evoluţia stereotipurilor este şi mai interesantă atunci cînd se iau în considerare ţările cu care SUA a fost în conflict. După cel de-al doilea război mondial,

germanii şi japonezii îşi pierd caracterul muncitor de dinainte de război pentru a şi-l recăpăta mai tîrziu. ~n schimb, în opinia oamenilor, germanii au continuat să-şi piardă impasibilitatea, iar japonezii au devenit din ce în ce mai puţin perfizi. Aceste rezultate demonstrează influenţa contextului de interacţiune conflictual, în ciuda unui refuz crescut de a întrebuinţa stereotipurile negative. ~n Belgia, unde există mereu conflicte lingvistice, Leyens şi Yzerbyt (1992) nu au obţinut de la subiecţii lor stereotipuri mai nefavorabile - sau mai favorabile - pentru flamanzi decît pentru valoni; totuşi, francofonii estimează că flamanzii ar elibera mai multe focuri electrice într-un experiment „a la Milgram” decît ar face-o francofonii (Paez, 1983). Nici una dintre aceste experienţe nu explică dacă diferenţele, istorice şi individuale, prezente în expresia stereotipurilor corespund unor teorii naive diferite privitoare la grupurile analizate, deşi unii cercetători avansează teorii ştiinţifice care încearcă să explice evoluţia în cadrul manifestărilor rasiste (Dovidio şi Gaertner, 1986, v. capitolul VII).

~n sfîrşit, calitatea raporturilor sociale îşi exercită influenţa nu doar asupra selecţiei atributelor, ci şi asupra încadrării în categorii. Bazîndu-se pe o abordare prin intermediul instanţelor, Linville (1982; Linville şi Jones, 1980) emite ipoteza că oamenii au opinii mai nuanţate în privinţa membrilor in-group-ului decît a out-group-ului. Deoarece au întîlnit mai multe exemplare din primul grup decît din al doilea, ei au o privire de ansamblu mai complexă, deci nuanţată. De exemplu, studenţii americani albi consideră că un american negru care optează pentru Facultatea de Drept este mai inteligent decît un alb aflat în aceeaşi poziţie; dacă un candidat este mediocru, atunci i se aplică cu uşurinţă o judecată mai negativă dacă este negru decît dacă e alb. ~n mod similar, studenţii au o atitudine mai pozitivă faţă de o persoană dinamică mai vîrstnică decît faţă de cineva dinamic, dar de vîrsta lor; în cazul unei persoane leneşe vîrstnică sau tînără apare o reacţie opusă, deşi nu semnificativă.

Aceste rezultate sînt în contrast cu cele pe care le-au obţinut Marques şi colegii săi (Marques, 1990; Marques şi Paez, în curs de apariţie), conducîndu-se după teoria identităţii sociale. Pe de o parte, *bias-ul* în favoarea in-group-ului ar trebui să producă o judecată mai favorabilă faţă de un membru bun al in-group-ului, decît faţă de un membru al out-group-ului. Pe de altă parte, un membru „rău” al in-group-ului constituie o „oaie neagră” şi trebuie exclus pentru a menţine pozitivă identitatea socială a grupului; acest lucru nu este valabil pentru un membru al out-group-ului. ~ntr-una din experienţe, de exemplu, studenţii de la Drept au ascultat pe cineva citind mai bine sau mai rău un text literar. ~n funcţie de performanţa sa, cititorul a fost judecat mai pozitiv, respectiv mai negativ dacă era student la Drept, ca şi subiecţii, decît dacă era student la Filosofie sau Litere (Marques şi Yzerbyt, 1988). Cum pot fi explicate aceste diferenţe de rezultat apărute între Linville şi Marques? Pentru americanii albi este o lipsă de tact să considere, dar mai ales să afirme că există un conflict între ei şi afro-americani (v. conceptul de rectitudine lingvistică în capitolul I). Acelaşi lucru sau chiar lipsa reală a unui conflict poate fi considerat adevărat în cazul tinerilor şi al vîrstnicilor. Dar nu este cazul studenţilor la Drept, Filosofie şi Litere, unde se pune problema elocvenţei! Cu alte cuvinte, prezenţa sau absenţa unui conflict în raporturile dintre

in-group şi out-group determină obţinerea unor rezultate conform ipotezei de complexitate/extremitate a lui Linville sau conform teoriei identităţii sociale. Acest lucru este verificat de Branscombe *et al.* (1993). Subiecţii lor, studenţi la Universitatea din Kansas, au citit rezumatul unui meci de baschet dintre echipa lor din Kansas şi echipa din Oklahoma, o rivală tradiţională. Jurnalistul putea fi din Kansas, deci membru al in-group-ului, sau din Oklahoma, deci membru al out-group-ului, şi era sau nu loial echipei sale. Variabila originală pe care au introdus-o Branscombe şi colegii săi a fost gradul de identificare a subiecţilor cu echipa din Kansas. Atunci cînd subiecţii erau fani ai echipei din Kansas, ei confirmau rezultatele lui Marques: membrul neloial al in-group-ului era respins şi toate sufragiile erau în favoarea jurnalistului loial. Atunci cînd subiecţii se identificau într-o mică măsură cu echipa universităţii lor, se confirmau rezultatele lui Linville: judecăţile moderate erau în favoarea jurnalistului in-group-ului, fie că el era sau nu loial.

Rezultatele lui Branscombe *et al.*, arată clar faptul că raporturile sociale dintre protagonişti determină categorizarea grupurilor. Mai bine să fie amputat membrul bolnav decît să sufere tot organismul. Nu rareori se întîmplă ca noii emigranţi, de exemplu, să devină mai naţionalişti decît indigenii şi să renege alte persoane, tot emigranţi, însă nu la fel de buni ca ei. Lorenzi-Cioldi şi Doise (capitolul IV) demonstrează modul în care starea raporturilor sociale anterioare (dominatori--dominaţi) poate influenţa regulile de categorizare bine stabilite, cum ar fi procesul de omogenizare a out-group-ului. şi invers, evident, categorizările şi omogenitatea care rezultă pot afecta raporturile sociale: fiindcă eu fac parte din acelaşi grup ca şi el înseamnă că ne asemănăm, deci voi face discriminări în favoarea lui. Problema omogenităţii mai mult sau mai puţin semnificative a categoriilor despre care vorbesc Lorenzi-Cioldi şi Doise ridică problema divizării din interiorul categoriilor. ~n caz de excepţie de la regulă, - „oile negre”, de exemplu - o modalitate mai puţin radicală decît înlăturarea ar fi să se opereze unele sub-grupe în cadrul categoriei generale. Toată lumea ştie că belgienii sînt muncitori, iar dacă mai există şi leneşi, aceştia sînt valonii şi sindicaliştii. Dacă mi se prezintă cazul unui bărbat care se apropie de 60 de ani şi care are o amantă de 25 de ani, atunci îmi voi forma un sub-tip sau sub-grupă, cea a „iubitului bătrîn” care mă va ajuta să păstrez coerenţa categoriei mele iniţiale privitoare la oamenii în vîrstă. Mai am o sub-grupă şi pentru categoria „gigolo”.

Observaţiile prezentate pînă aici ne ajută să înţelegem faptul că procesul de categorizare socială este adaptat la natura realităţii care trebuie categorizată. Ele ne invită să percepem categorizarea ca pe un fenomen care, în afara calităţii naturii sale cognitive de înţelegere şi simplificare a mediului, este strîns legat de raporturile sociale (Leyens şi Dardenne, în curs de apariţie). ~ntr-adevăr, alegerea criteriilor de similitudine, elaborarea teoriilor explicative sau a raţionamentelor cauzale particulare, punerea în lumină a proprietăţilor şi mecanismelor subiacente trebuie abordate ca o activitate pertinentă social. ~n numeroase cazuri, categorizarea, şi mai ales categorizarea socială, este necesar să fie percepută ca un proces mijlocit prin asocierea sistemelor de interpretări conflictuale şi semnificative din punct de vedere social.

Urmărind cele de mai sus, cititorul îşi va aminti în mod spontan noţiunea de reprezentare socială. Aceasta îşi merită adjectivul „socială” deoarece este ancorată *în* şi acţionează *asupra* raporturilor dintre grupurile sociale. Reprezentările sociale au numeroase aspecte în comun cu categoriile care au fost prezentate aici. Conform lui Jodelet (1986, p. 360), reprezentările sociale constau în primul rînd din „categorii care servesc la clasificarea circumstanţelor, a fenomenelor, a indivizilor cu care avem de a face; teorii care ne permit să decidem asupra lor”. Reprezentarea socială este de asemenea „ancorată” în raporturi sociale şi, după exemplul procesului de esenţializare, se tinde la o reificare a ei. ~n opinia unora, reprezentarea socială are şi un „nucleu central” (Abric, 1993), după cum şi categoria are un nucleu conceptual („conceptual core”).

Categoria întreţine numeroase raporturi cu noţiunea de ideologie (abordată în capitolul XII al acestei lucrări). Ideologia este în acelaşi timp un produs şi o cauză a interacţiunilor sociale (Billig, 1976) şi este fondată pe un ansamblu de convingeri şi teorii naive (Boudon, 1986).

5. Modificarea categoriilor

Au fost propuse mai multe strategii care să conducă la o modificare a atributelor asociate cu o categorie socială. Unii autori propun o intervenţie directă la nivelul categoriei, fie suprimînd-o şi promovînd raporturile interindividuale mai mult decît pe cele intercategoriale (Brewer şi Miller, 1984; Miller, Brewer şi Edwards, 1985), fie încrucişînd categoriile pentru a da naştere unor legături între unele dintre ele (Deschamps şi Doise, 1978; Doise, 1979), fie fuzionînd cîteva categorii conflictuale în vederea obţinerii unei categorii unice cu un caracter mai general (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman şi Rust, 1993; v. şi Gaertner, Mann, Murrel şi Dovidio, 1989 şi Gaertner, Mann, Dovidio, Murrel şi Pomare, 1990). Alte cercetări propun suscitarea unei mai bune cunoaşteri a varietăţii membrilor out-group-ului (Linville, Fischer şi Sallovey, 1989, Ostrom şi Sedikides, 1992). Este însă posibil să se opereze o modificare categorială acţionîndu-se direct asupra teoriilor naive ale indivizilor sau măcar asupra tendinţei lor de a esenţializa categoriile sociale?

Asupra esenţei asociate unei categorii se poate acţiona numai rezolvînd problemele legate de categorizare. Dintr-o astfel de politică se inspiră unii biologi contemporani care se declară împotriva conceptului de rasă, şi arată că este imposibilă o distincţie între moşteniri genetice care diferă într-o manieră coerentă de la un grup social la altul. Totuşi, este puţin probabil ca oamenii să discute în mod obişnuit despre realitatea acestor esenţe. Dimpotrivă, ei se întreţin pe tema teoriilor pe care le modifică. Exemplul următor nu are nimic de-a face cu relaţiile intergrupuri, ci cu reacţia studenţilor care fac cunoştinţă cu taxa de obedienţă din experienţele lui Milgram. Shafer (1980) a arătat unui grup de studenţi filmul clasic după scenariul lui Milgram în care 65% din subiecţi se supuneau autorităţii unui experimentator în aşa măsură, încît au mers pînă la a trimite şocuri electrice de 450 de volţi unui semen al lor. După o săptămînă, Shafer le-a descris un alt

scenariu în care subiecţii nu erau supuşi nici unei presiuni din partea experimentatorului. Subiecţilor li s-a cerut să prezică intensitatea pe care urmau s-o folosească oamenii în acest ultim caz. Subiecţii care fuseseră puşi la curent cu rezultatele experienţei lui Milgram au indicat pentru scenariul în care nu se exercită presiune o intensitate a şocurilor între 43 şi 174 de volţi, cu o medie de 119 volţi. Cei care nu auziseră niciodată vorbindu-se despre experienţele lui Milgram au prezis intensităţi mai slabe (de la 38 la 127 de volţi, cu o medie de 84 de volţi). Să ne amintim că atunci cînd Milgram a descris scenariul său clasic, psihiatrii au prezis că doar o persoană la mie va merge pînă la 450 de volţi. Prima dată, oamenii au reacţionat în baza teoriei naive potrivit căreia „omul este în esenţă bun şi raţional" (Leyens, 1982). După vizionarea filmului şi aflarea rezultatelor surprinzătoare, oamenii au trecut de partea altei teorii - „homo homini lupus". Să remarcăm faptul că cele două „esenţe", bunătate şi cruzime, consideră că responsabilitatea pentru acţiuni derivă din fiinţa umană şi nu din circumstanţe (Leyens, 1983). Esenţa rămîne deci personologică oricît ar evolua teoriile. Acest gen de răsturnare a teoriei vizează cu siguranţă psihologii care mizează pe ipoteza contactului. Se va vedea pe parcursul capitolului VII că unii autori preconizează grupurile mixte în şcolile sau cartierele din oraşe, cu speranţa că oamenii îşi vor schimba ideile preconcepute cunoscînd persoane care nu corespund stereotipurilor.

~n cadrul experienţei lui Milgram privind supunerea în faţa autorităţii, este frapant faptul că oamenii întîmpină dificultăţi în a concepe simultan două categorii. Le este uşor să considere că oamenii, în genere, sînt sadici sau docili, însă nu şi că o persoană, sau o categorie de persoane (bărbaţii, femeile, americanii etc.) poate fi în acelaşi timp sadică sau docilă. Dacă facem parte dintr-un grup, atunci nu facem parte din altul, cel puţin aşa tindem să credem. Cu alte cuvinte, considerăm categoriile sociale drept exclusive. Acest lucru este valabil mai ales pentru copii. Aproape doi din trei copii de 5 ani consideră că un tată care devine doctor încetează a mai fi „cap de familie"; atributele categoriei originale se pierd îndeosebi atunci cînd se opun celor ale categoriei noi. De exemplu, chiar la 8 ani, copiii consideră că o persoană nu poate fi în acelaşi timp doctor şi hoţ (Sigel, Saltz şi Roskind, 1967; Saltz şi Hamilton, 1968; Saltz şi Medow, 1971). Dacă vi se pare că această tendinţă este specifică doar copiilor, încercaţi să rezolvaţi ghicitoarea următoare: un tată şi fiul său au un accident rutier; tatăl moare, iar fiul trebuie operat de urgenţă însă doctorul refuză s-o facă pentru că băiatul este fiul său. Cum este posibil aşa ceva?

Tendinţa de a concepe categoriile de o manieră exclusivă este parte integrantă a noţiunii de esenţialism psihologic. Oamenii consideră că o distincţie categorială se bazează pe o distincţie de fond şi că această distincţie de fond este cauzată de ceva real. Ideea este că, dacă grupurile sînt diferite, atunci ele trebuie să aibă şi o esenţă diferită.

Există, totuşi, o modalitate pentru a face mai multe categorii să coexiste multiplicînd dimensiunile de comparaţie? Deschamps şi Doise (1978) preconizează o astfel de strategie de încrucişare a categoriilor. Multiplicînd acoperirile

dintre categorii se poate da naştere unor legături între acestea. Unul dintre avantajele strategiei este că permite „sfărîmarea” explicaţiilor şi a „esenţelor” care subîntind construcţia categorială. Problema principală este însă că această strategie tinde să genereze o dublă diferenţiere pentru anumite categorii. (Vanbeselaere, 1991; Krueger, 1992). Consolidarea diferenţierii riscă, la rîndul ei, să exacerbeze incompatibilităţile de la nivelul esenţelor.

~n sfirşit, activitatea de categorizare are numeroase legături cu activitatea de atribuire (v. Deschamps, 1973, 1977). Cazul cel mai uşor de înţeles este cel în care atributele unei categorii sociale pot proveni dintr-un proces de atribuire. Dar şi în cadrul atribuirii teoriile naive ale subiecţilor au un rol major. ~n capitolul V se va vedea că membrii unui grup atribuie reuşitele şi eşecurile lor unor cauze diferite de cele pe care le invocă pentru a explica aceleaşi lucruri faţă de un out-group. Victoriile proprii sînt revendicate, pentru lipsuri sînt găsite scuze, în timp ce slăbiciunile celuilalt grup sînt scoase în evidenţă, iar forţa lui minimalizată. Vala, Leyens şi Monteiro (1987) au arătat că această „eroare finală de atribuire” depinde, în cazul comportamentelor agresive venind dinspre membrii in-group-ului sau ai out-group-ului, de teoriile naive ale subiecţilor. Ea este mai accentuată în cazul subiecţilor mai radical progresişti decît în cazul celor mai conservatori, pentru care o persoană în sine este o valoare fundamentală şi care, deci, sînt împărţiţi între dorinţa de a ierta membrii agresivi ai in-group-ului şi responsabilitatea individuală.

Alte experienţe scot în evidenţă efectul teoriilor naive mai ales asupra *bias*-ului de supra-atribuire. Acest *bias* constă din convingerea că atitudinea reală a unui individ corespunde comportamentului său atunci cînd acesta a fost generat de o constrîngere; de exemplu, convingerea că o persoană este rasistă cînd, obligată de un superior, a scris o disertaţie în favoarea tezelor rasiste. ~ntr-o serie de experienţe recente, Leyens, Yzerbyt, Corneille, Vilain şi Gonealves (1994) au demonstrat că *bias-ul* nu survine decît atunci cînd contextul experimental activează o teorie naivă adecvată contextului judecăţilor, cum ar fi cazul oamenilor care se cred într-un experiment în legătură cu personalitatea, şi că atitudinea care face obiectul judecăţii (de exemplu rasa) este în general explicată prin factori personologici. S-ar părea că activarea unei teorii naive adecvate contextului de judecată ar da naştere impresiei că ţinta judecăţii are un caracter judecabil. Cu alte cuvinte, oamenii emit judecăţi pentru că dispun de o teorie adecvată şi comit astfel un *bias* de supra-atribuire. Deseori în experienţele din psihologie, teoria adecvată este personologică. De exemplu, instrucţiunile insistă pe perspicacitatea şi capacităţile clinice ale subiecţilor, sarcina de efectuat este explicată prin factori psihologici, măsurile luate privesc personalitatea, pe scurt întregul mediu experimental este „psihologizant” (Leyens, Aspeel şi Marques, 1987). Originalitatea experienţelor lui Leyens *et al.* (1994) a constat în a demonstra faptul că teoria nu trebuie inevitabil să fie personologică. De exemplu, *bias-ul* poate apărea şi în cazul unei corespondenţe de ordin socio-economic, adică atunci cînd este activată o teorie socio-economică în decursul unui context experimental şi cînd obiectul judecăţii este puternic legat de astfel de factori.

Concluzii

Activitatea de categorizare, extrem de complexă, înseamnă mai mult decît o simplă reflectare a realităţii şi se înscrie într-un context pragmatic şi interactiv (Leyens, 1989; Fiske, 1992, 1993). Categorizarea, asemenea majorităţii activităţilor cognitive, îi permite individului să-şi confirme unele din aşteptări şi să se adapteze la mediul său înconjurător (Dardenne, Leyens, Yzerbyt, 1994). Deci, această activitate necesită flexibilitate şi variabilitate. Dar categorizarea este subscrisă mai ales unui mediu social. Acesta intervine *în amonte şi în aval* (p. 67). ~n aval, deoarece categoriile sociale ale unui grup sau ale unui individ modifică profund raporturile pe care acesta le întreţine cu altul (este, în special, cazul stereotipurilor). ~n amonte, deoarece, în mod contrar, raporturile pe care le întreţine un individ cu mediul său social influenţează direct sau indirect activitatea lui de categorizare (prin intermediul cunoştinţelor desprinse din aceste raporturi, a preocupării individului de a-şi menţine pozitivă propria identitate socială în contextul comparaţiei sociale etc.; Leyens, 1993).

Legăturile dintre categorizare şi raporturile sociale reies clar din diferitele experienţe privitoare la unul sau altul din sensurile cauzalităţii. Modificarea categoriilor iniţiale (prin acoperire, subgrupare sau chiar fuzionare a categoriilor) are consecinţe asupra reprezentării grupurilor sociale şi a comportamentelor care apar împotriva lor. Pe de altă parte, raporturile sociale anterioare moderează profund principiile generale ale categorizării, astfel încît ele devin aplicabile îndeosebi în cazul eterogenizării out-group-ului (v. Lorenzi-Cioldi şi Doise, capitolul IV). Problema priorităţii categorizării sau a raporturilor sociale în cadrul acestor procese este, în opinia noastră, lipsită de interes ştiinţific. Ea trimite la o poziţie ideologică care favorizează rolul existenţei faţă de cel al esenţei, sau contrariul. Noi considerăm că imaginea unei determinări reciproce este mai realistă pentru că abandonează punctul de vedere al unei cauzalităţi liniare şi reaşază problema în cadrul unei concepţii efectiv interactivă. Această condiţie în sine permite într-o anumită măsură evoluţia şi caracterul de adaptare a cunoştinţelor şi raporturilor noastre privitoare la ceilalţi. Studiul categorizării ar trebui, deci, în mod ideal, să-şi îndrepte atenţia asupra proceselor generate de contactul unui individ cu un mediu care îi pune probleme. Trebuie remarcat că, deseori, acest tip de mediu problematic relevă raporturi intergrupuri tensionate sau conflictuale. Progresele conceptuale şi metodologice în materie de categorizare, în general şi de categorizare socială, în special, fac posibilă astăzi o astfel de observaţie.

Notă:

Redactarea acestui articol a fost facilitată prin Fondul Naţional pentru Cercetare ştiinţifică pentru primul autor şi printr-o bursă de FRFC 2.4542.93 pentru cel de-al doilea. }inem să mulţumim lui Richard Bourhis, Anne-Marie de la Haye, Jean-Pierre Thibaut şi lui Vincent Yzerbyt pentru numeroasele lor comentarii de valoare.

Capitolul IV

Identitate socială şi identitate personală

Fabio Lorenzi-Cioldi
Willem Doise

„Există lucruri care, deşi diferite, se aseamănă totuşi puţin; ele pot fi grupate în serii în interiorul cărora va fi posibil să se diferenţieze unele de altele. Ideea că nimic pe lume nu este atît de unic încît să nu poată fi inclus într-o listă este în acelaşi timp exaltantă şi terifiantă.”

G. Perec, *A gîndi/A clasa*, 1985, p. 167

Introducere

Dicţionarul pune „identitatea” alături de similitudine şi comunitate, unitate şi permanenţă, în opoziţie cu alteritatea, contrastul, diferenţa şi distincţia. Aici, identitatea este proprietatea a ceea ce este identic. ~n psihologia socială însă lucrurile stau cu totul altfel. La James (1890), Cooley (1902) sau Mead (1934 -1963), dincolo de divergenţele dintre ei, identitatea este deja clar ancorată în relaţia dintre individual şi colectiv, dintre persoane şi grupul lor de apartenenţă. La drept vorbind, ea îşi are rădăcinile în ceea ce, la început cel puţin, nu este identic şi se îmbogăţeşte din această diferenţă. ~nsă, doar începînd cu celebrele lucrări ale lui H. Tajfel (1972; 1974; 1981), identitatea, atît pe plan individual, cît şi colectiv, este concepută ca o construire a unei diferenţe, o elaborare a unui contrast, o punere în relief a unei alterităţi. Fără îndoială, acest autor a ancorat cel mai puternic fenomenele de identitate în relaţiile dintre un grup de apartenenţă (in-group) şi un grup din afară (out-group).

Avînd în vedere numărul mare al cercetărilor din psihologia socială pe tema diferitelor aspecte ale identităţii (Vallerand & Losier, 1994), am procedat la o selecţie a celor mai pertinente lucrări, pentru a analiza raporturile intergrupuri în cadrul dinamicilor identitare individuale. Pentru a fixa unele repere teoretice, vom începe cu o scurtă prezentare a teoriilor lui G.H. Mead despre identitate, teorii care stimulează în modul cel mai fericit reflecţia în acest domeniu al psihologiei

sociale. Numeroase cercetări empirice, cum ar fi cele generate de întrebarea „Cine sînt eu?”, au adus contribuţii interesante. ~nsă, pentru a arăta care sînt legăturile dintre raporturile intergrupuri şi identitate, am recurs în principal la teoria identităţii sociale a lui Tajfel şi Turner (1979-1986). Iniţial bazată pe un model de tip *gestaltist,* teoria a evoluat în contact cu problematica psihologiei sociale. ~n partea a doua, vom analiza cercetările care se înscriu în curentul de cogniţie socială. Acestea incită la o recapitulare, măcar parţială, a unor postulate ale teoriilor contemporane despre identitatea socială, aflate în filiaţia gîndirii lui Tajfel. Recapitularea ne este impusă mai ales de consecinţele omogenităţii interne a grupurilor. ~n partea a treia, vom propune un model al relaţiilor între grupuri şi al legăturilor dintre identitatea socială şi identitatea personală, model mai ancorat în modalităţi specifice de raporturi între grupuri decît modelele descrise în primele două părţi.

1. De la eul interacţional la categorizarea socială

Sinele în concepţia lui G.H. Mead

După cum o indică subtitlul în engleză al cărţii sale, Mead (1934-1963) studiază legăturile dintre „spirit, sine şi societate” din punctul de vedere al unui „behaviorist social”. El consideră că interacţiunea socială la care iau parte indivizii stă la originea conştiinţei lor individuale „(...) care se referă la puterea de a provoca în sine un ansamblu de reacţii definite care aparţin celorlalţi membri ai grupului”. Nu putem face o distincţie netă între propriul nostru sine şi cel al altora deoarece al nostru nu există şi nu intră în experienţa noastră decît în măsura în care şi sinele celorlalţi există şi intră ca atare în experienţa noastră (Mead, 1934-1963, p. 139).

> „Instituţia reprezintă o reacţie comună a tuturor membrilor comunităţii la o situaţie particulară. Această reacţie comună variază natural în funcţie de caracteristicile individului. ~n caz de furt, reacţia comisarului este diferită de cea a procurorului general, a judecătorului şi a juraţilor ş.a.m.d.; însă toate acestea sînt reacţii care afirmă dreptul la proprietate şi implică recunoaşterea de către ceilalţi a acestui drept. Este o reacţie comună, dar care ia forme variate... Cînd facem apel la ea adoptăm o atitudine de *altul (celălalt) generalizat.* Aceste ansambluri organizate de reacţie sînt legate între ele şi, atunci cînd unul este provocat, se declanşează şi celelalte” (Mead, 1934-1963, pp. 221 *sq.).*

Cadrul 4 - Altul (celălalt) generalizat la G.H. Mead.

~n opinia lui Mead, sinele se dezvoltă în două faze: „în prima, sinele apare din simpla organizare a atitudinilor specifice pe care le au ceilalţi faţă de el şi faţă de ei înşişi în cadrul actelor sociale specifice la care ia parte împreună cu ei. ~nsă,

în cea de-a doua fază a dezvoltării complete a sinelui, acesta nu este constituit doar prin organizarea atitudinilor individuale specifice, ci şi prin organizarea atitudinilor sociale ale celuilalt generalizat sau ale grupului social ca un tot căruia sinele îi aparţine” *(ibid.*, p. 134).

Odată cu apariţia conştiinţei de sine, intervin interacţiunile particulare dintre indivizi specifici, de exemplu între membrii familiei, dar şi aşteptările şi reprezentările cu un caracter mai general, vehiculate de societate relativ la membrii săi. ~n opinia noastră, la formularea sentimentului de identitate iau parte două tipuri de dinamică: unul particular şi situaţional, celălalt general şi *societal.* După cum se vede în cadrul 4, instituţiile sociale joacă un rol important în elaborarea socială a aşteptărilor şi reprezentărilor de natură generală.

Iată o altă distincţie foarte importantă făcută de Mead: chiar dacă „sinele” se constituie pe parcursul participării lui la interacţiunea socială, nu înseamnă că este doar o interiorizare pasivă a atitudinilor sociale sau că toţi indivizii sînt identici şi interschimbabili. Atunci, cum pot fi explicate diferenţele individuale şi specificul sinelui? Se înţelege că interacţiunile multiple la care participă indivizii şi locurile pe care le ocupă ei reprezintă surse importante de variaţie. Dar trebuie făcută distincţia între cele două aspecte importante ale sinelui: „Eul” care reprezintă sinele în calitate de subiect şi „Mine”-le care reprezintă sinele ca obiect. La fel cum ceilalţi pot reacţiona la atitudinile unui individ, aşa „Eul” este reacţia unui individ la atitudinile celorlalţi şi, în mod egal, la ansamblul atitudinilor interiorizate în „Mine”.

> Mead face o distincţie între indivizi în funcţie de predominanţa unui Mine conformist sau a unui Eu creativ: „Spunem despre un individ că este conformist atunci cînd are aceleaşi opinii ca şi vecinii săi. ~n aceste condiţii, el nu este mai mult decît un «Mine»; adaptările sale sînt insuficiente şi se produc inconştient. ~n opoziţie cu acest «Mine» se află individul cu o personalitate definită, care reacţionează la atitudinea organizată în mod semnificativ diferit. ~n acest caz, «Eul» domină experienţa. Aceste două faze, care apar în mod constant, sînt cele mai importante ale Sinelui”. (Mead, 1934-1963, p. 170).

Cadrul 5 - Eu şi *Mine* la G.H. Mead.

„«Eul» şi cu «Mine» sînt considerate elemente constitutive ale «Sinelui»” (Mead, 1934-1963, p. 178). Sinele se naşte dintr-o interacţiune, o tensiune dialectică între Eu şi Mine. Eul reprezintă aspectul creator al Sinelui care reacţionează la atitudinile interiorizate ale celuilalt, în timp ce Mine-le este tocmai acest ansamblu organizat de judecăţi ale celuilalt pe care şi le asumă Sinele. „Conversaţia «Eului» cu «Mine»-le constituie Sinele în măsura în care această «conversaţie» reprezintă transpoziţia în conştiinţa individului a proceselor simbolice care stabilesc o legătură între el şi ceilalţi în cadrul interacţiunilor”.

Să mai notăm că, dacă noţiunea de „sine în oglindă” propusă de Cooley (1902) face din individ o fiinţă creată de modul în care o judecă ceilalţi indivizi semnificativi, ideea prevalentă a fost cea a unui *altul generalizat* care în final se

contopeşte cu întreaga societate (de exemplu, Kenny & DePaulo, 1993). Tensiunea dintre individ şi *altul generalizat,* ilustrată de cadrul 5, a constituit fondul pe care s-au elaborat ulterior teoriile identităţii sociale.

Unul din scopurile cercetărilor noastre prezentate în partea a treia va fi explicitarea condiţiilor psihosociale în care apar aceste două modalităţi ale Sinelui. Deocamdată să studiem etapele mai importante care au condus la elaborarea de modele de identitate bazate pe distincţia şi antagonismul componentelor personale şi colective ale Sinelui.

Cine sînt eu?

Contribuţia lui G.H. Mead la studiul identităţii personale şi sociale se situează la nivelul conjuncturilor teoretice după care se călăuzesc încă numeroase cercetări. Kuhn şi Mc Partland (1954) au studiat legăturile dintre identităţi şi poziţiile ocupate în societate. Ei au propus o tehnică de investigare care îşi păstrează actualitatea (v. de exemplu, utilizarea ei în cadrul cercetărilor interculturale, Cousins, 1989). Tehnica folosită de Kuhn şi Mc Partland este foarte simplă: subiecţii răspund de douăzeci de ori consecutiv la întrebarea „Cine sînt eu?" Fiecare răspuns trebuie să fie diferit. Rezultatele obţinute arată, în genere, că subiecţii răspund mai întîi în termenii unor categorii sociale care reprezintă un rol, un statut sau o apartenenţă la un grup (de exemplu: bărbat, student, catolic,...). După epuizarea răspunsurilor care indică poziţii sociale, urmează cele pe care autorii le numesc răspunsuri „subconsensuale" sau răspunsuri mai subiective şi idiosincratice (de exemplu: fericit, confuz, inteligent).

Gordon (1968), folosind această tehnică, a cerut unui număr de 156 de studenţi să furnizeze 15 răspunsuri. Cele mai frecvente răspunsuri au indicat vîrsta (82%) şi sexul (74%). Printr-o analiză minuţioasă a conţinutului, autorul a diferenţiat mai multe categorii de răspunsuri, mergînd de la polul social la cel personal al identităţii:

- Apartenenţe ale individului dobîndite la naştere (sex, moştenire rasială şi naţională, categorii religioase);
- Roluri în familie (tată, frate,...), apartenenţe politice şi profesionale;
- Identificări abstracte, existenţiale şi convingeri ideologice;
- Interese şi activităţi;
- Caracteristici ale personalităţii incluzînd valorile morale, autonomia, percepţia unităţii personale şi competenţele individuale.

Gordon (1968) arată că, în funcţie de inserţiile sociale, apar variaţii în utilizarea diferitelor categorii de definire a sinelui. De exemplu, femeile menţionează mai des categoria apartenenţei sexuale decît bărbaţii, negrii îşi indică apartenenţa lor etnică mai des decît albii, iar evreii apartenenţa lor religioasă. Apartenenţa la o minoritate sau la clasa dominată generează în indivizi o conştiinţă mai acută a categoriei (sau categoriilor) care îi pun în poziţia de minoritari sau dominaţi. Pe baza acestor rezultate, McGuire (1984, McGuire & McGuire, 1981) a propus un

model de *distinctivitate* pentru aspectul numeric minoritar al unei apartenenţe sociale. Membrii grupurilor minoritare se definesc prin intermediul caracteristicilor specifice apartenenţei lor, reuşind o mai bună separare de apartenenţa majoritară. ~n concordanţă cu acest model, McGuire, McGuire şi Winton (1979) au demonstrat că băieţii şi fetele menţionează mai frecvent apartenenţa lor sexuală pe măsură ce proporţia membrilor de celălalt sex din familie se măreşte. Analog, McGuire, McGuire, Child şi Fujioka (1978) au observat că o confruntare a subiecţilor cu membrii grupurilor etnice diferite produce în descrierea sinelui o creştere a referinţelor la propria apartenenţă.

Teoria identităţii sociale

O dată cu sfîrşitul anilor ’60, problematica identităţii este strîns legată de cea a categorizării sociale. Rabbie şi Horowitz (1969), ca şi Tajfel (de exemplu, Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971), sînt preocupaţi de condiţiile minimale care determină un individ să se definească şi să se caracterizeze în termenii apartenenţei la un grup. Cercetările au ca rezultat celebra paradigmă a grupurilor minimale (v. Bourhis, Sachdev & Gagnon, 1993). Rezultatele arată că simpla reprezentare a unui mediu social compus dintr-un in-group şi un out-group antrenează comportamente discriminatorii. Pentru a explica aceste rezultate, Tajfel avansează în 1972 ipoteze teoretice bazate pe teoria comparaţiei sociale a lui Festinger (1954). El propune o extensiune a noţiunilor care articulează identitatea şi comparaţia socială. Un individ „va încerca să îşi menţină apartenenţa la un grup şi va căuta să adere la alte grupuri dacă acestea pot să consolideze aspectele pozitive ale identităţii sale sociale” (Tajfel, 1972, p. 293). Tajfel insistă asupra faptului că aceste aspecte pozitive „nu dobîndesc semnificaţie decît în raport cu diferenţele faţă de celelalte grupuri” *(idem*, p. 295). Dacă individul are nevoie să se compare cu ceilalţi pentru a se evalua, cum postulează Feringer, atunci apartenenţa sa la un grup joacă un rol important în această evaluare. Conotaţia pozitivă sau negativă a apartenenţei la un grup este legată de comparaţia socială: simpla nevoie a unei evaluări pozitive a sinelui devine pentru Tajfel o nevoie de a aparţine la grupuri evaluate pozitiv în raport cu alte grupuri.

> „ 1. Indivizii tind să-şi menţină sau să-şi augmenteze stima de Sine - ei încearcă să ajungă la o concepţie despre Sine pozitivă.
> 2. Grupurile sociale sau categoriile (şi apartenenţa la ele) sînt asociate unor conotaţii pozitive sau negative. ~n consecinţă, identitatea socială poate fi pozitivă sau negativă în funcţie de evaluările (care tind să fie împărtăşite din punct de vedere social fie în interiorul grupului, fie între grupuri) acelor grupuri care contribuie la identitatea socială a unui individ.
> 3. Evaluarea propriului grup se face în funcţie de alte grupuri specifice, prin intermediul comparaţiilor sociale şi în termenii atributelor sau caracteristicilor încărcate de valoare. Comparaţiile care au ca rezultat o diferenţă pozitivă între grupul de apartenenţă şi un alt grup produc o ridicare a prestigiului;

comparaţiile care rezultă într-o diferenţă negativă antrenează o scădere a prestigiului."
Pornind de la aceste teoreme, Tajfel şi Turner au dedus următoarele principii teoretice:
1. Indivizii tind să ajungă la (sau să menţină) o identitate socială pozitivă.
2. Identitatea socială pozitivă se bazează, în mare parte, pe comparaţiile favorabile făcute între grupul de apartenenţă şi alte grupuri pertinente. Grupul va fi perceput în mod pozitiv ca diferenţiat sau distinct de alte grupuri pertinente.
3. Atunci cînd identitatea socială este nesatisfăcătoare, indivizii tind fie să îşi părăsească grupul pentru a se alătura unui grup mai pozitiv, fie să îşi evidenţieze grupul într-un sens pozitiv" (Tajfel & Turner, 1979-1986, p. 16).

Cadrul 6 - Identitatea socială după Tajfel şi Turner.

Turner (1975) dezvoltă teoriile lui Tajfel şi, împreună, elaborează teoria identităţii sociale (Tajfel & Turner, 1979-1986). Cele mai importante propoziţii ale acestei teorii sînt prezentate în cadrul 6.

Teoria pune accentul pe rolul apartenenţei la grup în definirea sinelui. Tajfel şi Turner (1979-1986) examinează dinamicile identitare în termeni mai personali. Abordarea socială a identităţii este legată printr-un continuum de abordarea personală. La un pol al acestui continuum, indivizii sînt consideraţi membri interschimbabili ai unui grup, iar la celălalt pol ei sînt trataţi din punctul de vedere al caracterului personal, unic şi specific. Astfel, diferenţierii dintre grupuri i se opune diferenţierea dintre indivizi particulari.

„La o extremă (care cu siguranţă nu există în «viaţa reală» sub această formă «pură») se găsesc interacţiunile dintre doi sau mai mulţi indivizi, definiţi în totalitate de relaţiile lor interpersonale şi de caracteristicile lor individuale, dar absolut neafectaţi de diversele grupuri sau categorii de apartenenţă. La cealaltă extremă se situează interacţiunile dintre cel puţin doi indivizi (sau grupuri de indivizi) definiţi în totalitate prin apartenenţele lor la diferite grupuri sau categorii sociale, dar neafectaţi de relaţiile inter individuale. Este, din nou, puţin probabil să întîlnim în situaţii «reale» forme «pure» ale acestei extreme." (Tajfel & Turner, 1979-1986, p. 34).

Cu toate acestea, un număr important de situaţii se apropie de cele două extreme. Brown şi Turner (1981, p. 37) furnizează exemplul unei conversaţii intime între îndrăgostiţi (polul interpersonal) şi cel al antagonismului dintre poliţişti şi grevişti (polul intergrupuri). ~nsă frontiera dintre cele două tipuri de comportament este deseori mai ambiguă. Aceiaşi indivizi pot acţiona ca persoane sau ca grupuri. Aparent, conform teoriei lui Tajfel şi Turner, cele două comportamente raportate la aceiaşi actori trebuie să aibă loc în contexte diferite, deci în momente diferite. ~nsă cum poate fi descrisă situaţia în care, în timpul reprimării unei greve, poliţistul se găseşte faţă în faţă cu fratele său, muncitor ? Pentru a sublinia neputinţa de a caracteriza un comportament doar în funcţie de un pol sau altul şi fără o examinare minuţioasă a contextului, Tajfel povesteşte istoria următoare :

~n timpul celui de-al doilea război mondial, doi fraţi alsacieni se întîlnesc, unul înrolat în armata germană, celălalt luptînd în cadrul Rezistenţei franceze. Relaţiile lor dinainte de război se situează la polul interpersonal, cele de acum la polul intergrupuri (Bourhis, comunicare personală).

Pe plan teoretic, factorii care influenţează oscilarea indivizilor între cei doi poli ai continuumului sînt conceptualizaţi ca fiind de natură sociologică. Vizibilitatea clivajelor intergrupuri, în particular instabilitatea şi ilegitimitatea lor, determină indivizii să se angajeze în comportamente colective vizînd o redefinire a raportului intergrupuri, deci o schimbare socială. ~n condiţii contrare, indivizii adoptă conduite de mobilitate socială de natură individuală (Tajfel, 1975). Astfel, continuumul teoretic se traduce printr-o opoziţie între conduitele de mobilitate socială şi cele de schimbare socială (Tajfel, 1981).

~ncepînd cu anii ’80, factorii care determină indivizii să se îndrepte spre un pol sau celălalt, sînt conceptualizaţi pe un plan cognitiv în cadrul unei recapitulări a propoziţiilor despre identitatea socială, numită teoria categorizării sinelui sau a auto-categorizării (Turner, 1981; Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987; v. Turner & Oakes, 1989, pentru o expunere succintă). La baza ei stă noţiunea de depersonalizare, care descrie trecerea de la identitatea personală la identitatea socială. Este vorba despre un proces psihologic care conduce la o mai mare uniformitate şi omogenitate a comportamentelor şi reprezentărilor într-un grup, la interşanjabilitatea lor, la o salienţă mai slabă a identităţii personale în favoarea identităţii colective. Ea reprezintă transformarea percepţiei sinelui şi a comportamentului care se vor face de acum înainte în termenii unei identităţi sociale împărtăşite. Inspirîndu-se din lucrările lui Rosch (1978, v. capitolul III) în domeniul psihologiei cognitive, Turner *et al.* (1987) stabilesc o ierarhie cuprinzînd cele trei niveluri principale de categorizare, inclusive şi ordonate, care, în funcţie de o succesiune verticală, fac apel la principii distincte de diferenţiere. La nivelul cel mai înalt, individul este conceput ca o fiinţă umană în opoziţie cu celelalte specii animale. La nivelul intermediar, el este membrul unui grup, iar opoziţia acestui grup faţă de alte grupuri, de exemplu, francez vs. german, patron vs. muncitor, este primordială pe planul identităţii sale. Acest nivel corespunde polului reprezentărilor intergrupuri conceptualizat de Tajfel. ~n sfîrşit, la nivelul inferior, individul se defineşte prin diferenţele faţă de alte fiinţe particulare, însă, de obicei, ţinînd cont de articularea ierarhică a nivelurilor, este vorba de alţi membri ai propriului grup. Nivelul corespunde polului interpersonal şi stă la baza distinctivităţii personale.

Conform acestei teorii, articularea nivelurilor auto-categorizării este dominată de un „antagonism funcţional”. Turner *et al.* (1987) descriu această articulare astfel: o relaţie inversă sau negativă, un conflict inevitabil şi continuu, o competiţie constantă. Un astfel de antagonism contribuie, în primul rînd, la depersonalizarea individului, care abandonează o reprezentare de sine bazată pe ceea ce îl diferenţiază de ceilalţi indivizi pentru a se defini, la un nivel de categorizare mai înalt, ca membru al unui grup distinct de alte grupuri. Depersonalizarea omogenizează atît in-group-ul, cît şi out-group-ul (să notăm că Tajfel, 1981,

descria continuumul comportamentelor interpersonale intergrupuri folosind termenii sine-grup, variabilitate-uniformitate etc). Contrariul, personalizarea sinelui, care are loc la nivel subordonat, antrenează un fel de atomizare a percepţiei sociale. Astfel, „factorii care augmentează salienţa categorizării in-group/out-group tind să augmenteze identificarea (similitudine, echivalenţă, interşanjabilitate) sinelui cu ceilalţi membri ai grupului (şi diferenţierile faţă de membrii altui grup) şi, din acest motiv, depersonalizează percepţia de sine pe dimensiunile stereotipe care caracterizează grupul de apartenenţă.

Depersonalizarea percepţiei de sine este procesul care subîntinde fenomenele grupale" (Turner *et al.*, 1987, p. 50).

Prezentînd o interpretare socio-cognitivă a teoriei lui Tajfel, ale cărei contururi sînt subliniate accentuîndu-se antagonismul între modalităţile distincte de definire identică, teoria auto-categorizării a articulat diverse faţete ale conceptului de sine. ~n acelaşi timp, ea a legitimizat, la nivel teoretic, ruptura dintre componentele colective şi cele personale ale identităţii individuale. ~n partea a treia a capitolului vom reveni asupra postulatului fundamental al opoziţiei dintre identitatea socială şi identitatea personală. Să menţionăm totuşi faptul că el a influenţat numeroase şi importante cercetări (cum ar fi cele privind efectele puterii, ale statutului, ale legitimităţii, ale stabilităţii) analizate de autori ca Ellemers (1991) şi Bourhis (1993) din perspectiva puterii lor de a proteja identitatea socială sau individuală.

2. Abordări socio-cognitive

Cu preţul unor simplificări, se poate spune că numeroasele modele teoretice ale identităţii sociale corespund unui număr la fel de mare de modalităţi de examinare a excluderii reciproce, non-concomitenţei componentelor personale şi colective ale identităţii individuale (Lorenzi-Cioldi & Dafflon, 1994). Teoria identităţii sociale a lui Turner se singularizează deoarece pretinde o mai mare generalitate a cîmpului de aplicaţii şi deoarece este extremă în consecinţele ei.

~n continuare, vom examina ce se întîmplă cu postulatul antagonismului dintre personal şi colectiv atunci cînd dinamicile relaţiilor între grupuri sînt abordate din unghiul a ceea ce numim efectul de omogenitate a out-group-ului. La Tajfel (Tajfel & Wilkes, 1963), în cadrul unui model de origine perceptivă, omogenitatea din interiorul categoriilor este asociată cu contrastele dintre categorii. Turner *et al.* (1987) postulează însă o incompatibilitate cognitivă între actualizarea diferitelor niveluri de categorizare, în particular cel personal şi cel grupal.

Ei se aseamănă toţi, dar noi sîntem toţi diferiţi...

Efectul de omogenitate a out-group-ului reprezintă tendinţa de a percepe şi de a judeca membrii unui out-group în mod mai puţin diversificat şi eterogen decît o fac membrii acelui grup. Cadrul 7 ilustrează acest fenomen recurgînd la apartenenţe etnice.

„~n urmă cu cîţiva ani am condus un seminar pe tema relaţiilor rasiale. Au participat în număr aproximativ egal studenţi albi şi negri. Studenţii albi îşi începeau întrebările cu «Oare negrii nu resimt...» sau «Dacă negrii ar vrea doar...». Profesorul alb asculta şi îşi spunea: «Interesantă observaţie...» sau «Bună întrebare...». Dacă însă un student negru îşi începea întrebarea cu «Oare albi nu resimt...» sau «Dacă albii ar vrea doar...», profesorul devenea mai reticent şi îşi spunea «Ce înţelegeţi prin *albi?*» Sînt tot felul de albi, unii conservatori, alţii progresişti, unii evrei, alţii nu, unii sensibili la problemele minorităţilor, alţii nu. «Albii» este o categorie prea vastă şi lipsită de sens pentru a putea fi folosită astfel şi nu pot nici într-un caz răspunde la întrebarea astfel formulată de studentul negru" (Rothbart, Dawes & Park, 1984, p. 112).

Cadrul 7 - Efectul de omogenitate a out-group-ului. (Anecdotă povestită de un profesor universitar).

Efectul de omogenitate a out-group-ului a suscitat un interes crescut în decursul ultimului deceniu. Deşi nu ne propunem să tratăm toate explicaţiile date acestui fenomen (pentru excelente inventarieri, v. Quattrone, 1986; Sedikides & Ostrom, 1993), să subliniem doar că majoritatea lor invocă intimitatea şi, deci, familiaritatea întreţinută de membrii unui in-group (de exemplu, Linville, Salovey & Fischer, 1986). Alte explicaţii fac apel la dinamici de interacţiune socială. Astfel, pentru Wilder (1986), care continuă aici lucrările lui Campbell (1956) şi ale lui Tajfel (1981), dezindividualizarea out-group-ului, uniformizarea şi, uneori, dezumanizarea lui permit indivizilor, pe de o parte, să-şi justifice comportamentele lor discriminatorii şi, pe de altă parte, să respingă diversitatea membrilor out-group-ului şi să întreţină iluzia că le-ar putea anticipa cu uşurinţă acţiunile. Noi credem însă că numeroasele dezbateri teoretice din jurul fenomenului de omogenizare a out-group-ului, în contrast cu relativul consens al explicaţiilor date identităţii sociale în termenii antagonismului dintre personal şi colectiv, ţin, într-o anumită măsură, de abundenţa rezultatelor empirice discordante obţinute în acest caz.

Efectul de omogenitate a out-group-ului obligă la o recunoaştere a insuficienţei modelelor actuale ale identităţii sociale şi incită la elaborarea unor noi soluţii. Aşa cum relevă Lorenzi-Cioldi (1993), Mullen şi Hu (1989) şi Simon (1993), teoriile identităţii sociale ale lui Tajfel şi, apoi, ale lui Turner, nu fac distincţii teoretice între „sine" şi „ceilalţi" indivizi atunci cînd sînt în joc apartenenţele: categorizarea în grupuri este privită ca producînd în acelaşi timp accentuarea diferenţelor dintre grupuri şi accentuarea similitudinilor în interiorul grupurilor. ~n consecinţă, individul se defineşte cu ajutorul atributelor care îl fac interschimbabil cu alţi membri ai grupului său, şi, analog, el favorizează atributele care omogenizează membrii out-group-ului. ~n cadrul procesului de depersonalizare, variabilitatea percepută în fiecare din grupuri, in-group şi out-group, este minimală. Astfel, salienţa diferitelor niveluri de categorizare, interpersonal şi intergrupuri, variază în funcţie de contextul comparaţiei adoptat de către individ.

Un context de comparaţie care se referă la un out-group face mai salientă identitatea de membru al unui grup. Un context de comparaţie care se referă la simple persoane, ca de exemplu atunci cînd indivizii judecă alţi membrii ai grupului lor, face mai salientă identitatea de fiinţă singulară şi slăbeşte astfel percepţia stereotipizată a sinelui şi a celorlalţi. Alternanţa contextelor socio-cognitive stă la baza abordării proceselor care dirijează oscilaţia comportamentelor interpersonale şi intergrupuri. ~n acest tip de abordare percepţiile individului ocupă un loc important. Ea conţine în acelaşi timp şi ideea unei incompatibilităţi între cei doi poli ai continuumului lui Tajfel, sub forma unui antagonism funcţional între diversele niveluri ale auto-categorizării. Numeroase lucrări ale lui Turner şi ale colegilor lui confirmă aceste propuneri (Hogg & Abrams, 1988).

Cu toate acestea, rezultatele mai multor experienţe nu îndreptăţesc o concluzie atît de îndrăzneaţă. Ele arată deseori că o diversificare a grupului de apartenenţă se instaurează în acelaşi timp cu o percepţie nediferenţiată, colectivă a celuilalt grup. De altfel, eterogenitatea relativă a in-group-ului se manifestă în diverse moduri: diferenţierea interpersonală generalizată în cadrul grupului, clivajul între sub-grupuri de indivizi sau personalizarea sinelui în raport cu toţi ceilalţi membri ai grupului. De aceea ar fi util să ne îndreptăm atenţia spre condiţiile în care propunerile teoriei identităţii personale se dovedesc a fi simplificatoare.

Sine vs. celălalt, in-group vs. out-group

Deşi cuprinşi în cadre explicative de însemnătate mai restrînsă decît cel propus de tema identităţii sociale a lui Turner, există totuşi numeroşi factori care ne obligă să examinăm posibilitatea de a folosi simultan diferite niveluri de categorizare. Personalizarea individului şi identitatea personală, pe de o parte, şi omogenitatea grupurilor împreună cu identitatea socială, pe de altă parte, nu întreţin în mod necesar raporturi antagonice.

~ncepînd cu lucrările lui Fromkin (1972; Snyder & Fromkin, 1980), dar mai ales cu cele ale lui Codol (1975; 1984), a fost evidenţiat faptul că individul îşi poate ancora unicitatea personală în colectiv, în grupul de apartenenţă. După Codol, „în cadrul unui ansamblu definit de indivizi, există, de obicei, tendinţa fiecăruia de a afirma că el este mai potrivit cu normele în vigoare în acest ansamblu (fie ele percepute sau trăite) decît ceilalţi participanţi, în general” (1975, p. 463). Individul îşi uneşte nediferenţierea şi distinctivitatea de sine concepîndu-se drept cel mai bun reprezentant al normelor care guvernează grupul său. ~ntr-o serie de experienţe, Codol (1975) arată că membrii unui grup tind să se descrie folosind mai frecvent atribute considerate drept cele mai normative şi dezirabile ale acelui grup, decît o fac atunci cînd îi descriu pe ceilalţi. Alte lucrări arată că identitatea personală a individului nu este ameninţată fatal de confruntarea între grupuri. O diferenţiere în termeni de „sine” şi „celălalt” coexistă cu o diferenţiere în termeni de „noi” şi „ei”. (Deschamps & Lorenzi-Cioldi, 1981; Deschamps, 1984; Lorenzi-Cioldi & Doise, 1990; Brewer, 1991; 1993; Simon, 1993).

Indivizii tind să generalizeze percepţia propriei lor unicităţi mai mult în cazul membrilor in-group-ului decît în cazul membrilor out-group-ului (Park & Judd, 1990; Ostrom & Sedikides, 1992). Studiile lui Brewer, conduse pe populaţii de tineri şi persoane vîrstnice, indică existenţa unui sistem categorial complex cu cel puţin trei componente: o diferenţiere între mai multe subgrupuri în cadrul in-group-ului, tendinţa de a omogeniza subgrupurile cele mai îndepărtate de individ şi opoziţia in-group-ului în ansamblul său faţă de un out-group considerat foarte omogen (Brewer, Dull & Lui, 1981; Brewer & Lui, 1984). Acest sistem categorial produce în acelaşi timp identitatea socială - opoziţia între două categorii de vîrstă, şi identitatea personală - distinctivitatea individului sau a subgrupului său, în interiorul categoriei sale de vîrstă. Cercetările lui Marques (1986) asupra efectului „oaia neagră” arată că, pentru membrii unui grup, un mod de a se îndepărta de un alt grup poate consta în distanţarea de acei membri ai propriului grup care nu respectă suficient normele ce guvernează grupul. Mai mulţi cercetători s-au stră-duit să demonstreze, experimental, că această simetrie poate fi inversată. Pentru caracteristici favorabile, în cazul in-group-ului se folosesc categorii generale, în timp ce, pentru aceleaşi categorii, membrii out-group-ului sînt diferenţiaţi mai mult: cei mai buni dintre ei constituie cazuri speciale, „excepţii de la regulă” sau subcategorii particulare care nu influenţează substanţial stereotipul. ~n schimb, în interpretarea informaţiilor defavorabile, se utilizează categorii particulare de raţionamente pentru in-group şi categorii generale pentru out-group (Rothbart & John, 1985; Billig, 1987; Maass, Salvi, Arcuri & Semin, 1989; Mackie & Worth, 1989; Hewstone, 1990; Arcuri, Maass & Portelli, 1993). Astfel, un membru al out-group-ului va fi descris ca avînd un temperament agresiv dacă a ripostat la o violenţă fizică, în timp ce acelaşi comportament, în cazul unui membru al in-group-ului, va fi judecat într-o manieră mai descriptivă, adică mai concretă şi circumstanţială, ca de exemplu „el s-a apărat energic în această situaţie”.

~n mai multe experienţe care fac apel la paradigma grupurilor minimale, Wilder (1986) subliniază rolul jucat de non-similitudinea membrilor unui grup faţă de membrii unui out-group. „~n cazuri limită, membrii unui grup nu au nimic altceva în comun decît faptul că nu împărtăşesc caracteristicile out-group-ului (...). Rolul pe care îl joacă similitudinea în grup nu poate fi ignorat, însă mai multe studii arată faptul că subiecţii tind să diferenţieze in-group-ul de out-group, chiar dacă ştiu că membrii grupului lor susţin opinii diferite. (...) Identitatea socială este clădită în mod evident pe out-group” (Allen, Wilder & Atkinson, 1983, p. 113).

Numeroase argumente teoretice şi empirice convergente atestă faptul că diferenţierea în cadrul grupului de apartenenţă coexistă, uneori, cu nediferenţierea în out-group. Pot fi concepute astfel noi articulări ale nivelurilor de categorizare pe care teoria identităţii sociale le-a conceptualizat ca fiind strict inclusive şi ordonate vertical.

*Pluralitatea configuraţiilor identit*ăţii

Depersonalizarea indivizilor în cadrul unui grup este un proces psihologic care nu pare să însoţească în mod inevitabil categorizarea în grupuri. Mullen şi Hu (1989) descoperă că omogenizarea out-group-ului este prezentă în acest proces, însă avînd o amplitudine scăzută. Ea este considerabil modulată de mărimea grupurilor: minorităţile se percep şi sînt percepute ca fiind mai omogene. Ostrom şi Sedikides (1992) scot în evidenţă dificultăţile de a obţine efectul de omogenitate a out-group-ului în studiile făcute cu ajutorul grupurilor mai degrabă minimale decît naturale. Judd şi Park (1988) arată că direcţia efectului depinde în aceeaşi măsură de modul de măsurare utilizat şi de situaţiile în care s-a făcut măsurarea. Studiul lor merită evocat deoarece indică faptul că un grup poate fi perceput simultan ca o entitate omogenă şi ca o colecţie de indivizi diferiţi între ei. Inducînd apartenenţe minimale, Judd şi Park (1988) descoperă că această competiţie inter-grupuri conferă mai multă omogenitate out-group-ului (măsurată prin judecăţi referitoare la grupuri ca atare) şi că ea determină subiecţii să-şi amintească mai bine trăsăturile de personalitate ale fiecărui membru al grupului (în acest caz, măsura este o sarcină de reamintire liberă a caracteristicilor asociate diferiţilor indivizi). Omogenizarea relativă a out-group-ului şi particularizarea membrilor săi covariază. Situaţia de competiţie îi face pe subiecţi să se bazeze concomitent pe două niveluri de categorizare a celuilalt. Omogenizarea out-group-ului, care însoţeşte discriminarea faţă de acest grup, nu împiedică personalizarea membrilor lui. Cunoaşterea acestor membri este, după toate aparenţele, mai utilă pentru a duce la bun sfîrşit competiţia. Autorii preconizează un model în care indivizii înmagazinează în memorie informaţii organizate în funcţie de indivizii particulari, dar şi de grupurile lor de apartenenţă. Categorizarea unui grup pe baza identităţii lui colective este uneori compatibilă cu apariţia specificităţilor individuale din grup. Să luăm în considerare un aspect al psihologiei sociale care pune probleme deosebit de grave teoriei identităţii sociale: relaţiile dintre sexe. Unele studii referitoare la apartenenţa sexuală a subiecţilor, conform teoriei identităţii sociale, nu pun în evidenţă nici un efect de omogenitate relativă a out-group-ului (de exemplu, Taylor, Fiske, Etcoff & Ruderman, 1978), însă multe altele atestă acest efect (de exemplu, Park & Rothbart, 1982; Park & Judd, 1990). Altele produc interacţiuni mai complexe care nu se reduc la cele două situaţii anterioare (Linville, Fischer & Salovey, 1989; Park & Judd, 1990; Lorenzi-Cioldi, 1993; Lorenzi-Cioldi, Eagly & Stewart, 1994). Trebuie să explicăm nu doar variaţiile în intensitate ale efectului de omogenitate a out-group-ului, ci şi inversarea acestui efect pentru anumite grupuri: efectul de omogenitate relativă a in-group-ului. Dacă pentru justificarea acestei configuraţii a depersonalizării se invocă deseori raportul numeric între grupuri şi păstrarea unei identităţi sociale pozitive (de exemplu, Stephan, 1977; Simon & Brown, 1987; v. şi Kelley, 1989; Simon, 1992; Bartsch & Judd, 1993), tentativele de teoretizare vizînd concilierea acestei inversiuni invocă *prestigiul social relativ* al grupurilor. Totul se petrece, de cele

mai multe ori, ca şi cum membrii grupurilor cu un prestigiu social inferior (femeile,cel mai frecvent) s-ar percepe şi ar fi percepuţi sub aspectul identităţii selective, în timp ce membrii grupurilor cu un prestigiu social superior (de cele mai multe ori, bărbaţii) ar fi percepuţi sub aspectul identităţii personale. Trebuie precizat aici faptul că în literatura de specialitate există o polisemie excesivă a noţiunii de prestigiu social. Aşa cum arată Ellyson şi Dovidio (1985), termenul este parţial confundat cu alte noţiuni, cum ar fi statutul (deseori, conotaţia evaluativă a grupului de apartenenţă), puterea (capacitatea de a influenţa pe celălalt) şi dominaţia (predispoziţia individuală la exercitarea puterii) fără a fi redus însă la acestea. Fiecare noţiune continuă să facă obiectul unor conceptualizări, în cel mai bun caz complementare (pentru noţiunea de putere, de exemplu, v. Ng, 1980) şi al unor operaţionalizări diferite (de exemplu, Depret & Fiske, 1993; Bourhis & Gagnon, 1994). Fără îndoială, un efort de clarificare a noţiunii de prestigiu ar fi de folos în studiul identităţii, însă, în condiţiile actuale, va fi suficient să considerăm că prestigiul unui grup, pe care îl vom numi şi statut social, este ansamblul caracteristicilor şi atributelor acelui grup care îi conferă, într-o ierarhie, o poziţie în raport cu alte grupuri. Prestigiul unui grup se află la rîndul lui la baza judecăţilor, evaluărilor şi convingerilor legate de acel grup.

Apelul la statutul social al grupurilor pare în măsură să concilieze rezultatele obţinute în materie de omogenitate a out-group-ului. O ilustrare frapantă este dezbaterea pe tema explicaţiilor efectului de omogenitate, în termeni de modalităţi distincte de categorizare, în prototipuri pentru out-group şi exemplare pentru in-group sau în termeni de familiaritate, presupusă mai accentuată faţă de ceilalţi membri ai grupului de apartenenţă. După ce au explicat omogenitatea relativă a grupurilor cu statut inferior, Park, Ryan şi Judd (1992) reabilitează ideea modalităţilor distincte de categorizare pentru in-group şi out-group, afirmînd că membrii grupurilor cu un prestigiu inferior au interesul să elaboreze reprezentări mai complexe ale out-group-ului, incluzînd, mai ales, persoane şi subgrupuri: „Dacă in-group-ul şi out-group-ul nu au aceeaşi putere şi acelaşi statut, este posibil ca grupul cu statut inferior să organizeze informaţia care se raportează la in-group şi out-group în subgrupuri semnificative, căci aşa este mai practic, în timp ce grupul cu statut superior nu stabileşte astfel de subgrupuri decît în legătură cu in-group-ul” (p. 566).

Motivul pentru care membrii unui grup cu statut inferior fac diferenţieri între membrii grupului cu statut superior decurge din faptul că aceştia, în multe situaţii, orientează şi stăpînesc interacţiunea socială cu membrii grupului cu statut inferior (Messick & Mackie, 1989). ~n ceea ce îi priveşte pe Linville, Salovey şi Fischer (1986), ei se bazează pe o idee similară atunci cînd, apărînd explicaţia concurentă a familiarităţii, afirmă că membrii minorităţilor „cultivă mai mult familiaritatea cu out-group-ul majoritar decît cu propriul lor grup” (p. 202), tocmai pentru că s-au obişnuit să le acorde o atenţie mai mare în cursul interacţiunilor în care şi-au asumat un rol subordonat.

Ideea care face din statutul social un factor explicativ, unind mai multe teorii concurente, apare deseori în studiile pe tema relaţiilor dintre sexe. Aici, ideea

este cunoscută mai bine ca *ipoteza opresiunii* (Henley, 1973; 1977; La France & Henley, 1994). Rolul de dependent, uneori de simplu observator, la care sînt limitate deseori femeile „poate întări sensibilitatea lor cu privire la comportamentele dominanţilor, fapt necesar pentru supravieţuire. Atenţia îndreptată mai mult spre ceea ce i se întîmplă celuilalt - acest antrenament lung, deseori inconştient, al aptitudinilor, de a acorda o atenţie minuţioasă expresiilor şi mişcărilor celuilalt, care merge dincolo de empatie - a fost numită în cultura occidentală *intuiţia feminină*" (Brown, 1990, p. 230).

„Luciditatea excluşilor", formula îi aparţine lui Bourdieu (1990, p. 24), este tocmai consecinţa încorporării unei relaţii de dominare. Lucrările recente ale lui Fiske (1993) arată că o poziţie de superioritate (aici, posibilitatea de a controla destinul altcuiva) determină subiecţii să-şi diminueze atenţia acordată caracteristicilor personale ale subordonaţilor lor. Ipoteza opresiunii permite să se prezică absenţa personalizării sinelui atunci cînd individul aparţine unui grup cu prestigiu inferior. Această omogenizare relativă a in-group-ului este însoţită uneori de o personalizare a grupului cu prestigiu superior. ~n consecinţă, fenomenele observate în cadrul studiilor asupra omogenizării out-group-ului se raportează mai exact la comportamentul membrilor grupurilor cu prestigiu superior.

Puncte de vedere asupra identităţii de sine

Articularea componentelor personale şi colective ale identităţii individuale face apel la un raport între grupuri cu prestigii aflate în contrast. Apartenenţa sexuală a indivizilor poate ilustra dinamicile identitare care decurg dintr-un raport între grupuri cu statuturi diferite (Lorenzi-Cioldi, 1988). ~ntr-un studiu recent, am cerut subiecţilor (bărbaţi şi femei) să se descrie şi să-l descrie pe celălalt cu ajutorul mai multor criterii bipolare, în raport cu ideile tradiţionale despre temperamentul masculin şi cel feminin (Lorenzi-Cioldi, 1994), de exemplu: *îi place să ia iniţiative* vs. *îi place să urmeze iniţiativele altcuiva*; *spune lucrurile tranşant* vs. *spune lucrurile cu tact).* Cei doi poli ai fiecărui criteriu erau separaţi de o scară cu şapte puncte cu ajutorul căreia subiecţii judecau un anumit număr de ţinte *(eu cum sînt acum, bărbaţii în general, femeile aşa cum se văd ele* etc). Aceste măsuri permit calculul mai multor indici; în continuare vom menţiona două aspecte legate de reprezentările reciproce ale bărbaţilor şi femeilor, inspirate dintr-un studiu al lui Snodgrass (1985).

Primul aspect priveşte capacitatea unui subiect de a resimţi modul în care celălalt se percepe pe sine însuşi. Auto-descrierile medii furnizate de femei asupra fiecărei dimensiuni, şi anume răspunsurile lor despre ţinta *eu cum sînt acum,* au fost corelate cu descrierile făcute femeilor de către bărbaţi, adică răspunsurile despre ţinta *femeile aşa cum se văd ele.* Coeficientul de corelaţie este foarte ridicat. ~n schimb, corelînd răspunsurile bărbaţilor: *eu cum sînt acum,* şi cele ale femeilor: *bărbaţii aşa cum se văd ei*, se obţine un coeficient nul.

Amploarea distanţei dintre aceste corelaţii atestă că femeile, şi numai ele, se descriu în modul în care bărbaţii înşişi le percep. Bărbaţii ghicesc corect felul în

care femeile îşi descriu propriul eu, însă femeile nu intuiesc eul masculin. Al doilea aspect al reprezentărilor reciproce dintre bărbaţi şi femei se referă la capacitatea subiecţilor de a resimţi modul în care îi percepe cel ălalt. Descrierile medii făcute de femei cu privire la out-group, răspunsurile lor despre ţinta: *bărbaţii în general,* au fost corelate cu descrierile pe care bărbaţii le impută femeilor, răspunsurile lor despre ţinta: *eu aşa cum mă văd femeile.* şi această corelaţie dă o valoare nulă. Coeficientul corespunzător, adică răspunsurile bărbaţilor despre ţinta: *femeile în general,* şi răspunsurile femeilor despre : *eu aşa cum mă văd bărbaţii,* atinge din nou o valoare ridicată. Acum, indicii sugerează că femeile, mai mult decît bărbaţii, decodează sentimentele membrilor out-group-ului cu privire la ele. ~nsă femeile consideră că judecăţile bărbaţilor sînt legate de utilizarea unor cunoştinţe generale, stereotipizate, care, aplicate de către bărbaţi unei persoane anume, se aplică categoriei femeilor în totalitate.

O stare de subordonare, reprezentată aici prin apartenenţa la grupul feminin, stimulează, în definitiv, cunoaşterea de sine, însă prin intermediul opiniilor pe care membrii celuilalt grup le au despre grupul de apartenenţă în ansamblu. Cu siguranţă, realitatea socială se reduce doar rareori la o simplă categorizare dichotomică pe baza sexului. O femeie aflată la conducerea unei întreprinderi va manifesta faţă de subordonaţii ei de sex masculin un comportament similar cu al bărbaţilor din acest studiu. ~n aşteptarea unor astfel de verificări, rămîne valabil faptul că unei categorizări de sine a membrilor unui grup cu prestigiu inferior, realizată pe dimensiunea apartenenţei (identitate socială), i se asociază o categorizare a membrilor unui grup cu prestigiu superior, realizată pe dimensiunea personalizării (identitate personală).

Identitate personală şi statu-quo, identitate socială şi originalitate

~ntr-o anumită măsură, procesele considerate, de obicei, responsabile de efectul unei mai mari depersonalizări a out-group-ului, şi anume o familiaritate mai mică cu membrii săi sau o complexitate redusă a reprezentărilor grupului, par uneori compatibile cu o constatare empirică potrivit căreia membrii grupurilor cu prestigiu inferior se percep şi sînt percepuţi ca fiind mai omogeni decît cei cu un prestigiu superior. Dar nu trebuie să ne limităm la această afirmaţie, uşor mecanicistă. Statutul social al grupurilor este responsabil şi de fenomene mai complexe. ~n particular, poziţia subordonată într-o relaţie socială poate conduce la apariţia unei gîndiri originale. Să vedem cum intervine statutul în justificarea modului în care actorii sociali trasează limitele dintre grupuri sociale, cum accentuează sau ignoră aceste frontiere şi cum inventează noi criterii de clasificare.

~ntr-un studiu (Lorenzi-Cioldi, 1993), asimetria sociologică a bărbaţilor şi femeilor era reliefată prin introducerea de contexte puternic stereotipe, şi anume contexte „private” (munca domestică) şi contexte „publice” (munca în afara căminului). Dichotomia privat/public este mereu prezentă în literatura pe tema

stereotipurilor sexuale; deci este aptă să evoce locuri sociale, atribuite tradiţional bărbaţilor şi femeilor (Goffman, 1977; Eagly, 1987; Bem, 1993). ~n principalele condiţii experimentale ale studiului, subiecţii memorau douăsprezece perechi de fotografii şi de siluete umane şi apoi reconstituiau aceste perechi. Stimulii constau din fotografii cu medii înconjurătoare inanimate şi cu siluete de bărbaţi şi de femei. Fotografiile reprezentau şase contexte de activitate: un atelier auto, o grădină, un birou, un dormitor, o bucătărie şi un salon de cosmetică. Fiecare context era reprodus într-un mediu domestic (stereotip feminin) şi într-un mediu public (stereotip masculin). De exemplu, „biroul” era reprezentat într-o companie (mediu public, stereotip masculin) şi acasă (mediu privat, stereotip feminin); „grădina” prin plante într-o grădină botanică şi într-un salon. Siluetele, desenate în tuş, desemnau bărbaţi şi femei diferenţiaţi datorită părului (scurt sau lung) şi vestimentaţiei (pantaloni sau fustă) şi erau divers colorate. Condiţiile experimentale care ne interesează aici cuprindeau două situaţii. Pentru unii subiecţi, siluetele de bărbaţi erau împerecheate cu medii publice, iar siluetele de femei cu medii private (situaţie congruentă cu stereotipurile), pentru alţi subiecţi, era propusă situaţia inversă (situaţie incongruentă).

Performanţele de memorie ale fiecărui subiect sînt compuse deci din alocări corecte, din erori intracategoriale (confundarea unei siluete cu o altă siluetă de acelaşi sex) şi din erori intercategoriale (confundarea unei siluete cu o siluetă de sex opus). La rîndul lor, erorile în grupuri sînt determinate de genul subiecţilor: confuzii în legătură cu grupul de apartenenţă (de exemplu, un bărbat confundînd o siluetă masculină cu o alta) şi confuzii în legătură cu out-group-ul. Examinarea detaliată a mediilor erorilor permite să se testeze mai multe ipoteze, printre care efectul de categorizare (comparaţie a erorilor intra şi intercategoriale) şi personalizarea în grupuri care ar trebui să aibă ca rezultat efectul de omogenitate a out-group-ului (comparaţie a erorilor intracategoriale cu privire la in-group şi out-group).

Rezultatele sînt identice cu cele obţinute în alte studii care au utilizat paradigme analoage bazate pe indici de reamintire (de exemplu, Taylor *et al.*, 1978; Miller, 1986). ~n primul rînd, ele arată că erorile intracategoriale le depăşesc cu mult pe cele intercategoriale, ceea ce denotă prezenţa unui *bias* intergrupuri. Sexul ţintelor este deci un criteriu de clasificare pertinent pentru subiecţi. Apare şi efectul de omogenitate a out-group-ului. Subiecţii comit mai multe erori în privinţa siluetelor de sex opus decît în a celor aparţinînd sexului lor: ei/ele tratează membrii out-group-ului ca pe indivizi relativ interschimbabili. Dar o analiză mai fină a rezultatelor ne obligă să examinăm condiţiile la care sînt supuse fenomenele de depersonalizare din grupuri. ~n cazul bărbaţilor, depersonalizarea out-group-ului este foarte pronunţată şi nu variază în funcţie de contexte. La femei, dimpotrivă, omogenitatea out-group-ului, mai slabă în ansamblu, variază în funcţie de contextele domestice şi publice. Femeile omogenizează indiferent de sex, siluetele care se găsesc în contexte *private.* Ele îşi organizează percepţiile, spre deosebire de bărbaţi, în funcţie de un clivaj care depinde, mai degrabă, de mediile domestic şi public, decît de genul personajelor.

Rezultatele se îndreaptă spre o specificitate a definiţiei clivajelor intergrupuri în funcţie de prestigiul indivizilor în cadrul relaţiei intergrupuri. Nici unul din cele două sexe nu pare să manifeste efectele prezise de teoria identităţii sociale: diferenţierea intergrupuri nu este însoţită de o depersonalizare în cele două grupuri. Dacă bărbaţii aşează în opoziţie identitatea personală a membrilor grupului lor şi identitatea colectivă a membrilor out-group-ului, femeile, luînd în calcul indicele de statut social, demonstrează originalitate în definirea situaţiei. Felurile lor de a fi sînt mai relaţionale, mai strîns legate de sentimentul de apartenenţă la un grup care posedă o ancorare socială. Identitatea lor este organizată în jurul parametrilor care delimitează un context social: atenţia lor este îndreptată spre „unde se găseşte cineva". Raportul social, reprezentat aici prin contrastul dintre domestic şi public, are întîietate asupra evidenţierii indivizilor sau a grupurilor ca atare. Performanţele feminine sînt de o calitate mai bună cînd e vorba de contextele publice, adică exact cele rezervate tradiţional pentru membrii out-group-ului. Statutul social, mai salient în gîndirea celor mai puţin privilegiaţi, aduce o identitate colectivă a grupului lor de apartenenţă prin intermediul unui surplus de atenţie acordat locurilor pe care le ocupă membrii out-group-ului în structura socială.

Ceea ce se desemnează, de obicei, prin „intuiţie feminină", prin creativitate a dominaţilor este, deci, într-o oarecare măsură, efectul unei subordonări sociologice, care apare la femei sub forma cunoaşterii a ceea ce bărbaţii gîndesc despre ele şi, în acelaşi timp, ca un sentiment că însuşirile atribuite bărbaţilor decurg din privilegiile obţinute datorită poziţiei lor sociale. Ea apare şi ca o urmare a proceselor de percepţie şi de judecare mai diferenţiate, axate pe clivajele sociale în care sînt ancorate diferenţele dintre grupurile de bărbaţi şi cele de femei. ~n acest sens, ideile de mai sus constituie o prelungire şi o articulare a celor emise, pe de o parte, în cîmpul teoriilor intergrupuri, unde Lemaine (1974), de exemplu, vede în handicapul unui grup sursa originalităţii membrilor acestuia. Pe de altă parte, în cîmpul cogniţiei sociale, Schaller (1992) vede în aceea şi subordonare socială impulsul pentru elaborarea strategiilor cognitive multidimensionale de comprehensiune a mediului. Comentînd rezultatele celor două studii, autorul afirmă că: „Bărbaţii neglijează, de obicei, constrîngerile sociale care plasează femeile într-o poziţie dezavantajată, în timp ce femeile sînt foarte sensibile la aceste constrîngeri şi încearcă să le detecteze atunci cînd emit judecăţi asupra raporturilor dintre sex şi trăsături sau capacităţi" (p. 63).

3. Spre un model cu deschidere generală: identitate şi statut social

Concepţia noastră despre articularea componentelor personale şi colective ale identităţii individuale acordă o mare importanţă poziţiei grupurilor de apartenenţă în structura socială. După cum am mai spus, unele lucrări recente din cîmpul cogniţiei sociale au indicat şi necesitatea de a conecta studiul proceselor privitoare la cogniţiile individuale cu inserarea acestor indivizi în grupuri de prestigii

diferite. Astfel, de pildă, în mai multe studii, A.P. Fiske, Haslam şi S. Fiske (1991) au arătat, folosind o paradigmă de reamintire similară celei utilizate de noi (Lorenzi-Cioldi, 1993), că subiecţii tind să confunde între ei mai mult pe indivizii care ocupă poziţii sociale analoage, oricare ar fi grupul lor de apartenenţă. ~n plus, şi în acord cu propriile noastre rezultate, autorii consideră că cele mai multe erori de identificare a persoanelor sînt făcute de membrii grupurilor cu statut superior în privinţa membrilor aparţinînd grupurilor cu statut inferior.

Un prestigiu mai înalt este legat de o mai mare personalizare a membrilor in-group-ului, fără ca beneficiile pe care le obţin indivizii din această apartenenţă privilegiată să fie diminuate.

Statutul acţionează asupra modului în care indivizii îşi reprezintă grupul, asupra modului în care ei se concep şi îi concep pe ceilalţi şi asupra raporturilor pe care grupul lor le întreţine cu alte grupuri. ~n particular,diferenţele de prestigiu întăresc interdependenţa grupurilor şi contribuie la modelarea a două feluri de a fi diferite ale indivizilor în grupurile respective. Antagonismul personal/colectiv în identitatea individuală nu poate fi redus sistematic la opoziţia dintre un sine „autentic" personal şi un sine depersonalizat şi interschimbabil cu altul, între ceea ce ţine de varietate, idiosincrasie, chiar psihologie, şi ceea ce ţine de apartenenţele uniformizante, de consens. Neglijînd raportul social, modelele curente ale identităţii au ajuns, recent, la formulări culturaliste care susţin separarea dintre un „sine independent", numit şi „egocentric", „separat", „individualist" sau „autonom", căruia cultura occidentală i-ar oferi suportul, şi un „sine interdependent" sau „sociocentric", „colectivist", „comuniant", „conectat", specific culturii orientale (Markus & Kitayama, 1991; Oyserman & Markus, 1993; pentru o discuţie aprofundată a abordărilor culturaliste, v. Lorenzi-Cioldi, 1994). Este important să subliniem că ancorarea sinelui în culturi unde triumfă o normă de independenţă orientală, permite păstrarea, şi chiar accentuarea, unei conceptualizări duale a identităţii indivizilor. Aceştia pot fi deosebiţi în funcţie de predominanţa conţinutului identităţii lor, de pildă o identitate care pune în prim plan individualul sau colectivul, însă această identitate este înrădăcinată în valorile care guvernează întreaga societate independent de tensiunile ce pot apărea între grupuri. ~n această abordare, nivelul de auto-categorizare luat în considerare este mai abstract decît nivelul intermediar, al in-group-ului vs. out-group, concep-tualizat de Turner *et al.* (1987). Ceea ce nu implică, în mod necesar, un raport între grupurile culturale. Prin supralicitarea acestui nivel de categorizare, ideea unui antagonism între personal şi social devine perimată.

Separarea strictă între sinele independent şi sinele interdependent permite „protejarea" membrilor grupurilor defavorizate prin asigurarea incomparabilităţii lor şi evitarea ierarhizării. Aşa cum susţin, pe bună dreptate, Markus şi Oyserman (1989), după ce au indicat preponderenţa sinelui independent la bărbaţi şi a sinelui interdependent la femei, „diferenţele cognitive nu ar trebui să fie interpretate ca deficienţe ale membrilor grupului de minimă orientare occidentală, individualistă sau masculină" (p. 105).

Avînd frontiere bine delimitate şi relativ impermeabile, grupurile devin de acum înainte entităţi pline de sens, chiar şi în lipsa oricărui raport social.

Grupuri colecţie şi grupuri agregat

Argumentele expuse anterior sugerează că atît timp cit grupul este conceptualizat ca o entitate, reprezentare, comportament sau proces psihologic ce conduce inevitabil la depersonalizarea membrilor săi, sîntem, uneori, constrînşi să explicăm *a posteriori* rezultatele obţinute într-un număr de cazuri cu membrii unor categorii avînd prestigii sau statuturi diferite în societate.

Conceptele de grupuri colecţie - grupuri cu prestigiu superior, dominante şi agregat - şi grupuri dominate (Lorenzi-Cioldi, 1988) se inserează într-un model al identităţii care cuprinde impactul statutului social asupra identităţii individuale. Grupul colecţie, în particular, nu exclude deloc personalizarea membrilor săi şi diferenţierea interpersonală în interiorul grupului. O poziţie privilegiată în raportul intergrupuri favorizează elaborarea unei reprezentări a apartenenţei în termeni de colecţie de individualităţi distincte şi bine diferenţiate. O poziţie defavorizată îi face pe indivizi să se definească şi să fie definiţi de membrii celorlalte grupuri prin caracteristicile care deosebesc propriul lor grup de out-group. Aşa cum afirmă Allen, Wilder şi Atkinson (1993) în fragmentul reprodus anterior, raportul intergrupuri este de primă importanţă în elaborarea definiţiei sinelui. Această importanţă este evidentă în cazul grupurilor defavorizate. Oyserman şi Markus arată că „indivizii care nu aparţin unor grupuri etnice a căror limbă şi trăsături fizice şi culturale constituie ansambluri distincte în raport cu grupul dominant (de exemplu, în America de Nord: cei care nu au pielea albă, nu sînt de sex masculin, nu vorbesc engleza, nu provin din clasa de mijloc şi nu trăiesc în mediul urban) vor fi deseori judecaţi de ceilalţi în termenii apartenenţei lor la grup, chiar dacă aceste categorii nu sînt deosebit de importante pentru ei” (1993, p. 188).

Pentru privilegiaţi, grupul nu ridică obstacole în calea afirmării specificităţii lor individuale. Pe planul identităţii lor sociale, membrii unei colecţii vor elogia calităţile personale, aparent extra sau precategoriale, şi trăsăturile idiosincrasice. Membrii grupului dominat îşi vor clădi identitatea în jurul proprietăţilor holiste ce definesc mai direct grupul ca atare. Din punctul de vedere al privilegiaţilor, identitatea apare drept autonomă, internă, pentru că decurge dintr-un proces care se vrea indiferent faţă de influenţa colectivului. Din punctul de vedere al celor mai puţin privilegiaţi ea apare drept heteronomă, externă, nediferenţiată, profund afectată de colectiv şi absorbind, în definitiv, specificitatea individuală. Să ne gîndim, de pildă, la un grup de „artişti”, de „cadre” sau de „patroni de întreprindere”, aşa cum sînt descrişi de Bourdieu şi de Saint Martin (1978; v. cadrul 8).

> „Este specific «elitelor» din societăţile «democratice» să se definească statistic şi să fie deci delimitate de frontiere statistice care nu iau niciodată forma liniilor de demarcaţie strictă: (...) nu toţi membrii unui grup posedă toate proprietăţile care definesc grupul şi, la fel cu limita unui nor sau a unei păduri (...), limita unui grup (...) este o linie (sau o suprafaţă) imaginară, aşa cum densitatea indivizilor (picături condensate, arbori sau patroni) este pe de o parte, superioară, pe de alta, inferioară unei valori date. Vedem imediat toate efectele

> ideologice decurgînd din această proprietate: astfel, putem exhiba numărul mic de indivizi exemplari care cumulează toate proprietăţile şi toate titlurile ce dau drept de apartenenţă (...) şi, în acelaşi timp, putem întreţine iluzia deschiderii şi a «egalităţii şanselor», scoţînd în evidenţă toate cazurile de indivizi care posedă toate calităţile, în afară de una. ~n plus, faptul că diferiţii membri ai grupului sînt, dacă nu incomparabili, cel puţin de neînlocuit, adică aşa încît să nu-i putem identifica pe unii cu alţii sub toate aspectele şi să putem întotdeauna opune excepţiile oricăror definiţii, produce iluzia subiectivă a misterului «persoanei» indefinibile şi a grupului care, fiind fondat pe miracolul alegerii, nu este mai mult decît o sumă de indivizi «excepţionali» sau, cum se spune, de «personalităţi»" (Bourdieu & De Saint Martin, 1978, pp. 33-34).

Cadrul 8 - Un grup colecţie: patronii de întreprinderi.

Aşa cum o ilustrează Bourdieu şi De Saint Martin, reprezentările sinelui şi ale celuilalt, rezultate din apartenenţa la un grup-colecţie, sînt organizate în jurul cîtorva individualităţi particulare, exemplare percepute drept „inclasabile", ireductibile la posesia de atribute comune. ~n schimb, reprezentările legate de apartenenţa la un grup-agregat sînt mai puternic integrate într-o etichetă care denotă grupul în globalitatea sa, care delimitează şi, uneori, restrînge variaţiile de identitate personală. Să notăm că, într-o manipulare experimentală a statutului grupurilor, din păcate prea izolată, Thibault (1950) îi depersonaliza pe membrii unui grup cu prestigiu inferior, atribuindu-le un simplu număr de cod, în timp ce pe membrii grupului cu prestigiu superior îi desemna prin prenumele lor.

Distincţia grupurilor în funcţie de prestigiul sau statutul lor social permite reinterpretarea teoriilor curente ale identităţii sociale, în particular a continuumului sine-grup (la Tajfel), a nivelurilor de categorizare a sinelui (la Turner) şi a unor euri culturale (de pildă, la Markus). Aceste continuumuri sau dichotomii, în contextul nostru, nu mai descriu trecerea de la un tip de identitate circumscris ă individului la una care ţine de grup, intrinsec antagonistă acestuia din urmă. Diverşii poli, niveluri sau euri desemnează de acum înainte două reprezentări sociale, cu siguranţă distincte însă mai intim legate, ale existenţei individului în grupuri: grupuri dominante (sinele ca pol, nivelul de categorizare personal, şi sinele independent) şi grupuri dominate (grupul ca pol, nivel de categorizare grupal şi sinele conectat).

Concluzii

La sfîrşitul acestui capitol, trebuie să recunoaştem contribuţia importantă a demersului care a subîntins problematica identităţii sociale, constînd din elaborarea teoriilor fondate pe puţine postulate şi avînd ca rezultat propoziţii generale. Totuşi, ideea tipurilor de apartenenţe colective legate de prestigiul social pare în m ăsură

să ofere un punct de sprijin pentru mai multe modele ale identităţii sociale a căror trasătură comună este excluderea reciprocă a personalului şi colectivului din identitatea individuală.

Studiile asupra identităţii sociale au evidenţiat, mai întîi, o distincţie între diversele componente ale imaginii de sine şi, în special cele privitoare la individ ca atare şi la încadrarea sa într-un colectiv. Lucrările realizate cu ajutorul chestionarului „Cine sînt eu?”, de pildă, atestă generalitatea acestor componente ale imaginii de sine a indivizilor. Deşi latentă la Mead (1934-1963), articularea componentelor sinelui în termeni de excludere mutuală sau antagonism s-a impus rapid. Teoriile identităţii sociale şi ale auto-categorizării elaborate de Tajfel şi Turner au sistematizat remarcabil acest postulat şi au stimulat un număr mare de cercetări empirice care au îmbogăţit domeniul psihologiei sociale. Recent, dar în paralel, contribuţia psihologilor culturali la studiul sinelui a temperat într-o oarecare măsură postulatul antagonismului personal/colectiv. ~nsă contribuţia lor a susţinut o separare poate excesivă a celor două feluri de a fi cultivate de către indivizi în societăţile şi, eventual, în subculturile lor.

Statutul social, pe care l-am descris provizoriu ca prestigiu al unui grup (etnic, profesional, sexual) în raport cu un alt grup din structura socială, este o trăsătură prezentă în toate societăţile (v. Dumont,1967). Deseori invocat pentru a justifica anomaliile din rezultatele experienţelor privitoare la fenomenele de identitate, statutul ni s-a părut că oferă pretextul pentru a reuni într-o singură explicaţie rezultatele disparate şi pentru a articula într-o altă manieră componentele personale şi colective ale sinelui indivizilor. Distincţia între grupurile-colecţie şi cele agregat ancorează dichotomia personal/colectiv într-o analiză a relaţiilor intergrupuri. Ea permite să se repereze mai bine condiţiile care actualizează fiecare din aceste procese. Este oare timpul să revenim la primele ipoteze emise de Tajfel asupra originii adoptării de către indivizi a conduitelor de schimbare sau de mobilitate socială?

Capitolul V

Atribuiri intergrupuri

Jean-Claude Deschamps
Jean-Leon Beauvois

Introducere

Cum îşi explică oamenii evenimentele ai căror actori sau spectatori sînt, cum explică ceea ce fac ei sau ceea ce fac ceilalţi, ceea ce gîndesc sau simt? Cum reuşesc ei ca, pornind de la informaţiile de care dispun, să extragă alte informaţii despre ceea ce nu cunosc? O tradiţie de cercetare deja veche în psihologia socială abordează această psihologie a simţului comun, care ne permite să explicăm comportamentul nostru şi al celuilalt, să interpretăm ceea ce ni se întîmplă nouă sau vecinului nostru: este vorba de ceea ce s-a convenit să se numească *teoriile atribuirii.*

După ce vom fi schiţat rapid înţelesul noţiunii de atribuire, vom evoca condiţiile interne existente în psihologia socială, care au permis manifestarea acestei preocupări. Aşa cum am arătat, (Deschamps şi Clemence, 1987), tema atribuirii trimite la unul dintre cele mai importante domenii de cercetare ale disciplinei. Astfel, Ostrom declara în 1981 că „aşa cum dinamica grupurilor şi atitudinile au fost preocupările principale în psihologia socială a anilor ’50, respectiv ’60, la fel, cercetarea asupra teoriei atribuirii a fost preocuparea empirică dominantă a anilor ’70” (p. 405). Se cuvine să adăugăm că ideea atribuirii este anterioară şi că această preocupare se extinde tot mai mult şi asupra perioadei actuale.

Heider (1944, 1958) este cel ce va deschide calea nenumăratelor lucrări în domeniu, lucrări concepute începînd de la mijlocul anilor ’60 cu scopul de a explica producerea anumitor cogniţii ale universului mental. ~ntr-un fel, behaviorismul a dat naştere psihologiei sociale contemporane, depăşind studiul strict al organismului, pentru a lua în considerare şi mediul în care trăieşte acel organism.

El nu acorda subiectului decît un loc foarte restrîns, acesta nefiind luat în consideraţie decît ca loc de reacţie. Funcţia de intensificare a stimulilor în teoria învăţării făcea din om, după formula dată de Moscovici (1972), o „maşină de răspuns” care reacţionează pasiv la stimuli. Pentru susţinătorii curentului cognitivist,

subiectul nu este pasiv, ci organizator; el este perceput mai degrab ă ca „o maşină de tras concluzii”, de produs noi sensuri. Astfel, atribuirea este un p roces care ne permite să producem plus-valoare la nivelul sensului.

Deci, noţiunea de atribuire este foarte general ă. Pentru unii ea poate fi coextinsă asupra majorităţii activităţilor mintale. Dar, chiar de la începutul cercetării în acest domeniu, ideea centrală a fost aceea că oamenii, confruntaţi cu evenimente, conduite, sau st ări psihologice (gînduri, sentimente,...), simt nevoia de a le cerceta cauzele. De aceea vom vorbi despre atribuirea *cauzală*. Cercetarea cauzelor nu este dezinteresat ă, reperarea factorilor explicativi, mai mult sau mai puţin stabili, permite nu numai cunoa şterea modului de acţiune între o situaţie sau alta, ci şi stabilirea previziunilor pentru viitor, doar pornind de la comportamentul persoanelor în diverse situaţii. Ar exista at unci două modalităţi de explicare a diferenţelor observabile: trimiţîndu -le la determinisme provenite fie de la persoanele în cauză, fie de la mediul înconjur ător. ~n centrul acestor teorii se află problema modului în care individul, în viaţa de zi cu zi, atribuie unor persoane sau situaţii cauza aflat ă la originea unui eveniment sau a unui comportament.

După ce am evocat rapid conjunctura specific ă ce a permis înflorirea acestor lucrări, vă vom prezenta, în linii mari, ceea ce s -a convenit a se numi, ast ăzi, „marile teorii ale atribuirii”, adic ă teoriile imediat post-heideriene. Vom ar ăta cum procesul de atribuire, zugr ăvit atunci la nivel interindividual, a putut fi transpus, fără mari modificări, la nivel de intergrupuri. ~n cele din urm ă, vom arăta că luînd în considerare apartenenţa actantului şi a observatorului, adic ă atribuţiile intergrupuri, se poate completa şi îmbogăţi domeniul atribuirii.

Fără a părea că vrem să facem istoria disciplinei noastre, este necesar totu şi să reperăm apariţia unui anumit număr de preocupări. Pentru a relua termenii unuia dintre protagoniştii a ceea ce în anii ’50 s -a numit „revoluţie cognitiv ă”, am asistat la „un efort înver şunat de a plasa semnificaţia în centrul psihologiei”. „Doream să descoperim şi să descriem formal semnificaţiile pe care fiinţa uman ă le creează în contact cu lumea şi să emitem ipoteze asupra proceselor în desf ă-şurare în acest act de creaţie”. (Bruner, 1991, p. 18). Deci, pentru acest autor, nu este pur şi simplu vorba de a adapta paradigma behavior istă „adăugîndu-i o doză de gîndire”, ci „de a studia activit ăţile simbolice pe care omul le folose şte pentru a construi şi pentru a da un sens lumii care -l înconjoară şi, de asemeni, propriei sale existenţe” *(ibid.)*.

Este vorba într-adevăr de o revoluţie sau asistăm doar la o simplă schimbare de perspectivă, psihologia revenind la studiul con ştiinţei, după ce s-a concentrat asupra cercetării comportamentului? Se pare, cel puţin, c ă sîntem în prezenţa unui schimb de paradigmă ştiinţifică. Primii treizeci de ani au fost marcaţi profund de rezultatele obţinute de Elton Mayo şi de echipa sa la Western Electric (v. Rothlisberger şi Dickinson, 1939). Ele tind spre marele curent al Relaţiilor Umane, care atinge comportamentalismul dominant, punînd pe primul plan u n individ afiliativ, lipsit aparent de raţionalitate, care caut ă în permanenţă, în grupurile unde activează, satisfacţiile sociale. De fapt, noţiunea de grup va fi una dintre cele două mari noţiuni ale psihologiei sociale din prima jum ătate a secolului.

Ideea de raţionalitate apare ca reacţie la concepţia de om dominat de factori emoţionali şi inconştienţi. Noile preocupări, în psihologia socială, ca de altfel şi în alte domenii ale ştiinţelor sociale, vor promova un anumit tip de raţionalitate, „raţionalitatea tipică anilor ’50”, după Beauvois şi Joule (1994): Relaţiile Umane vor deveni astfel un „strateg” în teoria jocurilor, o „persoană” care hotărăşte, cu ajutorul intuiţiei statistice, şi care, controlînd întregul, e un om de ştiinţă care veghează asupra consistenţei cunoştinţelor sale. Se pare că aici, în procesul de naştere a cognitivismului *raţional,* este vorba de mai mult decît doar de o schimbare de perspectivă. Dar, pentru această evoluţie, psihologia socială era pregătită doar pe jumătate. De fapt, chiar dacă ideea de raţionalitate este la fel de nouă pentru această disciplină ca şi pentru celelalte ştiinţe sociale, psihologia socială este, aşa cum arată Zajonc, de mult timp cognitivă. Drept mărturie stă importanţa acordată, la începutul secolului, celuilalt concept cheie, conceptul de *atitudine.* Beauvois şi Deschamps (1990) amintesc importanţa pe care a avut-o, din acest punct de vedere, celebrul studiu făcut de Thomas şi Znacieck asupra ţăranilor polonezi, care definesc, în 1918, psihologia socială ca studiu ştiinţific al atitudinilor. Atitudinile, imediat ce le extindem la alte aspecte ale înţelegerii obiectelor sociale, altele decît simpla abordare sau evitare, nu pot fi concepute şi măsurate decît sub forma unor registre structurate pe credinţa de natură propoziţională, pe scurt, ca „structuri cognitive fierbinţi”, prea „fierbinţi” pentru a fi abordate din perspectiva raţionalităţii. şi, de aceea, luînd parte sau inserîndu-se în noul *look* al anilor ’50, psihologia socială trebuia să modifice natura, poate chiar valoarea acestui vechi cognitivism (Beauvois, 1993). Evoluţia va duce la redefinirea fenomenelor care iau în considerare şi pun accentul pe actorul individual în detrimentul actorilor colectivi şi al raporturilor dintre grupuri.

De fapt, încetul cu încetul, în loc să răspundă dezvoltărilor care cereau un „instigator” ca Bruner pentru această revoluţie cognitivă, „accentul s-a deplasat de la semnificaţie la informaţie şi de la constituirea semnificaţiei la tratarea informaţiei. şi totuşi, acestea sînt lucruri total diferite... O metaforă, cea a computerului, a devenit dominantă; de aici am tras concluzia că un model teoretic este valabil. Informaţia nu este interesată de semnificaţie. Informaţia conţine un mesaj precodat în sistem. Sensul precede mesajul” (Bruner, 1991, p. 20).

Deci, la început, accentul a fost pus pe raţionalitate, mai apoi pe impactul teoriei matematice a comunicării (Shannon şi Weaver, 1949), iar interesul s-a deplasat de la semnificaţie spre informaţie şi modul de tratare a acesteia. ~n consecinţă, totul era aranjat pentru ca studiul să se poată focaliza către percepţia individului şi analiza informaţiei pe care oamenii o au atît despre ei cît şi despre alţii. Omul nu este doar raţional, el produce cunoaştere prelucrînd informaţiile care ajung la el. Modelul omului este acela al savantului, al omului de ştiinţă, pentru care informaţia, ca să zicem aşa, nu are semnificaţie decît ca surplus. Faptul că savantul este „naiv” nu contează, deoarece postulăm o continuitate între sensul comun şi ştiinţă, iar percepţia naivă o considerăm ca fiind deja preştiinţifică.

Decorul este aranjat. ~n acest context se va da lovitura de începere în domeniul reflecţiilor referitoare la atribuire. Cum savantul nostru spontan se va regăsi în mod constant plasat în faţa unei game impresionante de conduite şi de situaţii, el va fi tentat să le analizeze, atribuind cauza comportamentelor pe care le observă fie caracteristicilor persoanei în cauză, fie situaţiei în care aceasta se găseşte. Atitudinea sa faţă de ce a observat şi, *a fortiori*, faţă de persoana pe care a văzut-o se va contura pe baza rezultatelor analizei cauzale.

1. Atribuirea interpersonală

Ideile lui Heider

~ncepînd cu 1944, şi apoi în special din 1958, în celebra sa lucrare *Psihologia relaţiilor interpersonale*, Fritz Heider pune bazele unei noi problematici pentru psihologia socială cognitivă, elaborînd o teorie a atribuirii care trebuia să explice producerea, prin inferenţă, a anumitor cogniţii, plecînd de la studiul comportamentelor. ~n analiza sa referitoare la relaţiile interpersonale Heider pleacă de la ideea că indivizii posedă o psihologie naivă care le permite să-şi dezvolte o vedere coerentă asupra mediului înconjurător. Trebuie să degajăm principiile acestei psihologii naive, analizînd ipotezele care îi sînt implicite. Una dintre noţiunile pe care le scoate în evidenţă, plecînd de la experienţa spontană, este deci aceea a atribuirii: indivizii merg dincolo de datele situaţiei pentru a o explica, a o înţelege şi pentru a-şi adapta comportamentul. Ei caută să dea un sens evenimentelor, conduitelor, interacţiunilor. Atribuirea este un proces cognitiv care trimite la o parte a percepţiei şi a judecăţii persoanei (proprie sau a altuia); ni se permite să ne explicăm propriul comportament (auto-atribuire) şi comportamentul celuilalt (hetero-atribuire) în funcţie de caracteristicile persoanei sau ale situaţiei.

Pentru Heider, atribuirea este procesul prin care omul percepe realitatea şi poate să o prezică sau să o stăpînească. Este cercetarea pe care un individ o face asupra cauzelor unui eveniment, adică, cercetarea unei structuri permanente, dar nu direct observabile, care subîntinde efectele, manifestările direct perceptibile. Aceasta înseamnă că trebuie refăcut lanţul cauzal al efectelor şi cauzelor, iar comportamentul nostru este în mare parte guvernat (determinat) de relaţiile de cauzalitate pe care le stabilim între diversele elemente şi evenimentele cîmpului psihologic în centrul căruia ne găsim cînd sîntem în compania celorlalţi. Deci, interpretarea cauzală a lumii sociale este făcută după un tip de analiză statistică. ~n această analiză statistică spontană, anumiţi factori sînt în legătură cu persoanele, alţii îşi au sursa în mediul acestor persoane. Stabilirea originii unui efect în factori de mediu sau personologici se va sprijini pe o serie de observaţii efectuate după o metodă similară cu demersul experimental. Vedem, după cum am arătat mai sus, că psihologul nostru amator nu este aşa de diferit de modelul omului de

ştiinţă. La baza percepţiei naive, ca de altfel şi la baza demersului ştiinţific, se află cercetarea permanentului dincolo de variabil, nevoia de a organiza mediul în mod coerent, stabil, dar şi explicativ; atribuirea trebuie înţeleasă, în această întreprindere drept una dintre modalităţile de organizare a mediului. Heider consideră Subiectul Cunoaşterii drept subiect al psihologiei sociale. Aşa cum o face Kelly (1955), în aceeaşi perioadă, în teoria sa despre construcţii personale, el prezintă acest Subiect ca pe un om de ştiinţă intuitiv sau spontan.

De fapt, nu ne înşelăm deloc. Dacă Heider inaugurează o teorie a atribuirii, este pentru a justifica modul în care sînt produse cunoştinţele cotidiene. Sau, aşa cum indicam mai înainte (Beauvois şi Deschamps, 1990, p. 79), „nimic uimitor în faptul că, înainte de a modela activităţile de inferenţă care generează cunoştinţe, psihologii sociali au considerat individul drept un om de ştiinţă spontan sau implicit". Iar Kelly, cel puţin în primele formulări teoretice ale atribuirii (1967), este fără îndoială autorul care a împins cel mai departe metafora omului de ştiinţă spontan. Din motive de cronologie, nu vom aborda modelul elaborat de acest autor decît după ce vom aminti prima teorie a atribuirii avansată în modelul heiderian al cercetării distalului latent, dar invariabil şi stabil, plecînd de la manifestul proximal, dar variabil, acela a lui Jones şi Davis (1965).

Modelul inferenţelor corespondente

Jones şi Davis se preocupă de percepţia cauzelor acţiunilor celuilalt. Ei studiază relaţia dintre un comportament (şi efectele sale) şi atributele dispoziţionale susceptibile de a-l explica. Ideea centrală a teoriei este aceea că observatorul consideră comportamentul intenţional al unui individ actor ca determinat de una din trăsăturile lui de caracter sau de una dintre dispoziţiile sale specifice. Pentru ca un observator să poată ajunge la intenţiile subiacente ale unui actor, trebuie, în primul rînd, ca observatorul să repereze efectele acţiunii care au fost dorite de acel actor. Deci, la început, trebuie ca observatorul să presupună că actorul era conştient de efectele acţiunii sale şi că el poseda capacităţile necesare pentru a îndeplini acţiunea respectivă. Datorită acestor două condiţii, un act şi efectele sale se pot prezenta observatorului ca fiind datorate actorului şi nu hazardului sau circumstanţelor. Autorii adaugă două precizări care permit să se observe mai bine cum, plecînd de la un act particular, pot fi atribuite mai întîi o intenţie specifică şi apoi o dispoziţie personală. Trebuie ca actorul să aibă o anumită libertate de alegere. Numai dacă, într-o situaţie dată, actorul are posibilitatea de a alege între mai multe acţiuni posibile, observatorul poate fi sigur că actul este rezultatul voinţei actorului şi nu este datorat, de exemplu, exigenţelor situaţiei. Trebuie să adăugăm că un act poate avea mai multe efecte diferite, dar că acte diferite pot avea efecte comune. Problema este de a şti cum un subiect observator poate atribui cu certitudine o intenţie specifică unui actor. Subiectul observator se va încrede în efectele specifice comportamentului, iar aceste efecte vor corespunde unei intenţii specifice.

~n fine, procesul de atribuire se va desfăşura în modul următor: 1) Subiectul observator reperează efectele unei acţiuni; 2) apoi compară aceste efecte cu efectele acţiunilor posibile, dar neefectuate de subiectul actor pentru a determina efectele specifice şi efectele comune; 3) în fine, subiectul observator atribuie, adică stabileşte o corespondenţă între acţiune, o intenţie şi o dispoziţie, bazîndu-se pe efectele specifice ale acţiunii alese şi ale acţiunilor respinse.

Modelul covariaţiei

Teoria lui Jones şi Davis se referă în principal la atribuirile pe care le face un individ, plecînd de la analiza comportamentului celuilalt (hetero-atribuiri). Modelul dezvoltat de Kelley în 1967 este mai general: el vizează atît atribuirile pe care le putem face asupra noastră (auto-atribuiri), cît şi atribuirile asupra celuilalt. Pentru acest autor, atribuirea este un proces care permite percepţia proprietăţilor entităţilor mediului înconjurător; este vorba şi aici de a infera cauzele, plecînd de la efecte. Logica procesului de atribuire ar fi identică cu aceea a tehnicii statistice, anume analiza de varianţă. Variaţia efectelor este astfel examinată în funcţie de patru factori: 1) entităţile (obiectele) pe care căutăm să le percepem; 2) persoanele care interacţionează cu aceste obiecte (inclusiv sinele); 3) modalităţile temporale şi 4) modalităţile circumstanţiale de interacţiune cu aceste obiecte. Deci, criteriile de validitate ale atribuirii externe sînt: a) specificitatea efectului legat de un obiect; b) consensul dintre persoanele supuse acestui efect; c) constanta efectului în timp şi d) în funcţie de modalităţile de interacţiune cu obiectul. Cînd atribuirile unei persoane satisfac aceste criterii, ea „este sigură că posedă o imagine reală a lumii exterioare; cînd atribuirile sale nu satisfac aceste criterii, persoana este nesigură în privinţa opiniilor şi ezitantă în acţiunile sale”. Dar aceasta este o validitate „subiectivă”, care se manifestă, de exemplu, în încrederea acordată atribuirilor, fără să fie în mod necesar o validitate „obiectivă”.

Noţiunea de schemă cauzală

Totuşi, fie că ne mulţumim cu minimum de informaţii, fie că nu avem acces decît la acest minimum de informaţii, atribuirile pe care le facem sînt, în marea majoritate a timpului efectuate într-un mod mai simplist şi mai economic. Pentru a justifica faptul că nu fiecare situaţie cere în mod necesar o analiză cauzală completă şi că, în orice caz, analiza nu poate fi făcută deseori din lipsă de timp sau de informaţii, în 1972, Kelley introduce noţiunea de schemă cauzală. Deseori, individul foloseşte experienţa trecută, experienţa legată de lumea exterioară, pentru a face atribuiri: adoptă scheme cauzale care constituie, într-un fel, „raţionamente scurte”, cel mai adesea adaptate pentru a înţelege ce se petrece, dar, de altfel, destul de îndepărtate de normativitatea ştiinţifică. Tipul de eveniment cu care este confruntat individul poate determina folosirea unei scheme sau a alteia. Dacă este vorba de un eveniment rar, el va aplica atunci schema multiplelor cauze

posibile, care presupune intervenţia mai multor cauze, nici una însă suficientă pentru a produce evenimentul în chestiune. Aceasta se va întîmpla cu deosebire atunci cînd un eveniment are un caracter extrem (Kun şi Weiner, 1973; Cunningham şi Kelley, 1975). Astfel, dacă un om o vede pe doamna O., o secretară simpatică sub toate aspectele, excelînd într-o activitate considerată tipic masculină, de exemplu, degustarea vinurilor Sauternes şi Barsacs, fără îndoială, el va recurge la schema multiplelor cauze posibile. ~n alte cazuri, dimpotrivă, fiecare dintre diferitele cauze posibile va fi considerată ca suficientă pentru a produce un efect dat (schema multiplelor cauze suficiente). Introducînd noţiunea de schemă cauzală şi recunoscînd posibilitatea analizelor limitate din cauza lipsei de timp şi de informaţie, Kelley nuanţează ideea pe care ne-o putem face pornind de la modelul iniţial al unei analize generale, care necesită o cunoaştere completă a datelor. Chiar dacă indivizii ar putea utiliza proceduri mai riguroase şi mai complete, ei folosesc frecvent ceea ce Hansen (1980) numeşte un principiu de economie: din această perspectivă, oamenii se vor angaja în căutarea cauzelor avînd în minte doar cîteva cauze posibile (persoana, stimulul, circumstanţele), dar şi o ipoteză a cauzelor efective ale evenimentului. Este necesar ca informaţia care justifică această ipoteză să fie găsită pentru ca indivizii să se mulţumească cu ea. Destul de des, cînd trebuie mai curînd să caute informaţia, decît să cerceteze metodic covariaţia dintre cauză şi efect, aşa cum presupune modelul iniţial a lui Kelley, subiecţii se vor limita la una sau două dimensiuni (consistenţa între modalităţi şi/sau caracterul distinctiv al stimulului) care permite atribuiri cu siguranţă foarte simple, dar rapide, către persoană sau stimul, neglijînd însă consensul (Major, 1980). Astfel, dacă omul nostru află că doamna O. s-a remarcat deja în degustarea şampaniei (nondistinctivitate a stimulului), se va mulţumi cu această informaţie pentru a decreta că doamna O. are gusturi fine.

Tentativă de sinteză a modelelor lui Jones & Davis şi Kelley

Jones şi McGillis (1976) îşi propun să facă o sinteză a celor două modele iniţiale pe baza asemănărilor şi diferenţelor dintre ele. Dacă menţionăm aici această extensie a teoriilor de atribuire nu o facem datorită perspectivei ecumenice, ci, mai ales, datorită faptului că este primul semn important care arată că teoriile „clasice” de atribuire nu pot ignora complet rolul şi importanţa apartenenţelor la anumite categorii sociale în mecanismele de inferenţă.

O completare importantă pe care Jones şi McGillis o aduc modelul lui Jones şi Davis este aceea că, dacă atribuim o intenţie şi apoi o dispoziţie cuiva, ţinem cont bineînţeles de efectele specifice ale actului efectuat, de competenţa actorului şi de cunoştinţele pe care le are despre consecinţele actului său, dar avem şi anumite aşteptări legate de comportamentul său. Noutatea se află, aşadar, la nivelul acestor aşteptări pe care Jones (1990) le va trata drept cheie de boltă pentru orice teorie a atribuirii. Ele se împart în două tipuri mari: aşteptările bazate pe categoria de apartenenţă şi cele bazate pe persoană.

Jones şi McGillis definesc aşteptările bazate pe categoria de apartenenţă ca „derivînd din faptul că subiectul ştie că persoana-stimul aparţine unei clase, unei categorii sau unui grup de referinţă specific" (1976, p. 393). ~n interiorul acestui prim tip de aşteptări, găsim aşteptări stereotipe: atunci cînd ştim că, un anume individ aparţine unui anume grup, stereotipurile noastre intervin şi ne vom putea aştepta, de exemplu, ca un om de ştiinţă să reacţioneze de o manieră mai raţională decît un literat. Un alt gen de aşteptare bazată pe categorii este cel al aşteptărilor normative: dacă mă aştept ca un medic să-mi ceară să mă dezbrac în cabinetul său medical, nu mă aştept la aşa ceva atunci cînd sînt în salonul unui coafez. Membrii aceluiaşi spaţiu sociocultural vor avea aşteptări relativ identice faţă de membrii unei subculturi identice. Ne dăm seama că aceste aşteptări categoriale trimit la criteriul consensului formulat de Kelley.

Aşteptările bazate pe o persoană sau pe o ţintă sînt de o altă natură. Vom recurge la ele mai ales în cazul unei atribuiri interpersonale. „Aşteptările bazate pe ţintă derivă dintr-o informaţie prealabilă asupra actorul însuşi", scriu Jones şi McGillis (1976, p. 394). Aceste aşteptări privesc deci persoana ţintă a atribuirii şi vom regăsi aici anumite criterii de validitate a atribuirilor, după Kelley. ~n fine, avem aşteptări structurale care decurg din faptul că am avut ocazia de a observa reacţiile acestei persoane în diverse situaţii şi din faptul că ne-am făcut deja o impresie asupra personalităţii şi trăsăturilor ei de caracter (specificitatea efectului legat de un obiect). Vom avea, de asemenea, presupoziţii care se referă la constanţa în timp, în măsura în care am văzut deja persoana confruntată, în aceleaşi circumstanţe, cu o situaţie identică, şi presupoziţii care se referă la constanţa modalităţilor de interacţiune, în cazul în care am văzut-o acţionînd într-o situaţie identică, dar în circumstanţe diferite.

~n ceea ce priveşte secvenţa de raţionament propusă de Jones şi McGillis pentru a explica mecanismele raţionale, ea s-ar putea derula în felul următor: mai întîi, trebuie să reamintim comportamentul pornind de la care se va face atribuirea. Apoi să determinăm care sînt scopurile şi realizările, pentru a putea deduce de aici efectele specifice prin raport cu efectele altor acţiuni posibile, dar neefectuate. O dată definite efectele specifice, va veni rîndul anticipaţiilor; ne vom întreba atunci dacă aceste efecte corespund aşteptărilor, ţinînd cont de ceea ce ştim deja despre persoana ţintă a atribuirii sau despre apartenenţa sa la anumite grupuri. ~n fine, doar dacă nu putem argumenta non-posibilitatea alegerii unei situaţii, a unui accident sau ignoranţa, putem încerca să înţelegem cărei dispoziţii personale îi corespunde intenţia reperată.

2. Atribuirea: un model al Omului ştiinţific

De la primele rezultate ale lui Heider asupra atribuirii, ideea centrală este că oamenii interpretează ceea ce fac ei sau ceea ce face celălalt, ce li se întîmplă lor sau altora ca fiind determinat de forţe inerente persoanelor în cauză (cauzalitate internă) sau de forţe care-şi au originea în mediul înconjurător (cauzalitate externă).

Atunci, comportamentele unui individ vor veni ca răspuns nu la o stimulare, ci la un tip de explicaţie - în termeni de cauzalitate internă sau externă - pe care a produs-o plecînd de la un fapt observabil.

Rezultă de aici o motivaţie centrală aflată la baza proceselor raţionale; este vorba de motivaţia care îi face pe indivizi să dorească a exercita un control asupra mediului înconjurător fizic şi social, cu scopul de a înţelege în mod special cauzele comportamentelor şi evenimentelor. Această motivaţie, cunoscută de altfel de multă vreme (Kelley, 1955; White, 1959), trimite la primele concepţii care au sprijinit elaborarea teoriilor de atribuire. De fapt, pentru Heider, Jones şi Davis sau pentru Kelley, atunci cînd indivizii fac atribuiri este doar în scopul de a face atît lumea fizică, cît şi pe cea socială vizibilă şi uşor de controlat, pentru a o putea stăpîni. Indivizii ar avea atunci o motivaţie să controleze mediul încon-jurător, iar procesele de atribuire ar reprezenta un mijloc de a asigura acest control (Pittman şi Heller, 1987). Indivizii sînt percepuţi ca oameni de ştiinţă - amatori, desigur - care încearcă să explice şi să prezică, înainte de a stăpîni lumea, iar pentru aceasta, ei sînt de asemenea statisticieni, aşa cum s-a văzut la Heider şi mai ales la Kelley.

„*Eroarea fundamentală*”

Totuşi, numeroase exemple ne fac să credem că indivizii, în încercarea lor de a explica lumea, şi mai ales de a percepe persoanele - pe sine sau pe celălalt - au un impuls puternic de a prefera cauzalitatea internă: este vorba de ceea ce numim, începînd cu Ross (1977) „eroarea fundamentală”. Ea stă la baza tendinţei generale de a prefera cauzalităţile interne celor externe. Este ceea ce se petrece în cazul hetero-atribuirii, cînd observatorii, de exemplu, „uită”, rolurile inerente situaţiei. Este ceea ce se petrece şi în cazul auto-atribuirii, cînd actorii „uită” presiunile la care îi supune mediul înconjurător (Joule şi Beauvois, 1987). Chiar dacă fenome-nul este mai puţin evident în cazul auto-atribuirii decît în cel al hetero-atribuirii, nu lipseşte mult ca această „eroare fundamentală” să fie răspunzătoare de tendinţa de a considera că oamenii sînt responsabili de ceea ce fac şi de soarta lor. Prima inferenţă ar fi aceea a libertăţii de a alege actorul (pe sine sau pe altul).

Eroarea fundamentală a constituit obiectul unor interpretări destul de diverse, chiar dacă nu contradictorii (Deschamps, 1993). Nu vom evoca aici decît patru interpretări care corespund la fel de bine auto- şi hetero-atribuirii.

a) Astfel, anumiţi cercetători au pus accentul pe nevoia de a controla şi pe tendinţa individului de a dori să stăpînească atît mediul fizic, cît şi pe cel social (Miller şi Norman, 1975; Miller, Norman şi Wright; 1978). De fapt, dacă oamenii vor să se înfăţişeze ca exercitînd un control asupra mediului, trebuie să poată să creadă că îşi stăpînesc comportamentul, că hotărăsc asupra lui, ceea ce implică faptul că ei consideră aceste comportamente ca relativ independente de deter-minismele exterioare. ştim însă că, dacă un individ este confruntat cu o situaţie pe care nu o controlează - sau ale cărei rezultate crede că nu le controlează,

atunci asistăm la ceea ce numim fenomenul de *resemnare învăţată* („Learned Helplessness”, v. Seligman, 1975). Este vorba de consecinţele negative ale unei experienţe, trăite de individ, de imposibilitatea lui de a controla mediul înconjurător. Fenomenul va avea repercursiuni la trei niveluri: la nivel motivaţional, individul nefiind motivat să controleze situaţia; la nivel cognitiv, individul fiind incapabil să stabilească o legătură între ceea ce face şi ceea ce i se întîmplă; la nivel emoţional, individul căzînd într-o stare de depresie.

b) Pentru alţi cercetători, motivaţia tendinţei de control asupra mediului înconjurător constă în nevoia indivizilor de a elimina pe cît posibil hazardul din stabilirea cauzelor care declanşează evenimentele (Lerner, 1980, 1986). ~n acest caz, indivizii sînt determinaţi să creadă sau să presupună că trăim într-o lume dreaptă (cel puţin cu tendinţa de a fi corectă), în care oamenii obţin frecvent ceea ce merită.

   Altfel spus, nu suportam să credem că lumea în care trăim este arbitrară, că lucrurile, bune sau rele, recompensele şi pedepsele sînt distribuite în mod aleatoriu. Astfel, dacă cineva suferă fără ca această suferinţă să aibă o cauză valabilă, avem tendinţa să-l considerăm responsabil de soarta sa şi l-am descrie într-un mod mai negativ decît dacă ar suferi pentru un motiv bine întemeiat. O victimă inocentă va fi considerată mai puţin inocentă, iar la suferinţa iniţială se vor adăuga dispreţul şi non-valorizarea venind dinspre ceilalţi.

c) Alţi cercetători raportează această „eroare” la modelele culturale dominante în Occident. Pentru Morris, Misbett şi Peng (1994) de exemplu, procesele de atribuire sînt subînţelese de teorii implicite şi de reprezentări colective care variază în funcţie de domenii şi de culturi. ~n culturile occidentale, reprezentările individualiste, centrate în jurul individului, determină oamenii să prefere factorii interni (v. şi Miller, 1984).

d) Alţi autori, luînd act de variaţiile culturale (Levy-Bruhl, 1910; Leenhardt, 1937), dar şi de cele infra-culturale, au emis ipoteza că eroarea fundamentală nu ar fi lipsită de legătură cu o normă foarte generală a societăţilor liberale, „norma de internabilitate”, care împinge pe oamenii cel mai bine inseraţi în societăţile liberale să atribuie valoare explicaţiilor (şi, *a fortiori*, oamenilor) care accentuează greutatea cauzală a actorilor. Această normă îşi are originea în practicile evaluative internalizante asociate exerciţiului liberal al puterii (Beauvois şi Dubois, 1988; Dubois şi Le Poultier, 1993; Beauvois, 1994).

Ideea, dacă nu conceptul, de eroare fundamentală va fi sistematizată în unele modele mai recente, dar care nu sînt „marile” teorii ale atribuirii pe care le-am amintit aici. Aceste „modele” definesc cel mai adesea „etape” ale procesului de atribuire (Quattrone, 1982; Trope, 1986; Gilbert, Pelham et Krull, 1988) şi implică destul de sistematic o etapă care predispune, şi uneori chiar corespunde, unei atribuiri interne. Gilbert şi colaboratorii săi merg pînă la a considera că o etapă a procesului atributiv care se desfăşoară într-un mod aproape *automat* este o atribuire internă. Subiectul poate, eventual, „corecta” această atribuire într-o etapă următoare, facultativă şi mai controlată, ţinînd cont de constrngerile situaţiei.

Alţi cercetători consideră, de asemenea, că anumite atribuiri interne (atribuirile trăsăturilor) sînt guvernate de procese cvasi-automate („spontane”, după Winter şi Uleman, 1984).

Cu toate acestea, percepţia cauzalităţii interne sau externe depinde de numeroşi alţi factori, iar eroarea fundamentală este modulată de alte *bias-uri*.

„*Bias-ul de auto-complezen*ţă”

Am arătat că un individ are tendinţa de a atribui succesul său cauzelor interne, iar eşecul, cauzelor externe. Este vorba de ceea ce ne-am obişnuit să clasificăm drept *bias* de auto-complezenţă: cercetarea cauzelor este adesea prejudiciată de satisfacţia individului în privinţa lui însuşi *(self-serving bias).* Cum se explică acest mijloc indirect de auto-complezenţă? O ipoteză facilă consideră că a atribui succesul cauzelor interne, iar eşecul cauzelor externe reprezintă un mod excelent şi puţin costisitor de a păstra stima de sine, ceea ce nu este decît consecinţa tendinţei oricărui individ de a avea o stimă pozitivă despre propria persoană. şi vom vedea cum această tendinţă este unul dintre motoarele discriminării în cazul atribuirilor între grupuri. Dar au fost avansate şi concepţii cu un caracter mai pronunţat cognitiv asupra *bias-ului* de auto-complezenţă (v., de exemplu, Miller şi Ross, 1975). Una din ipoteze este că, cel mai adesea, oamenii se aşteaptă să reuşească în ceea ce întreprind: de ce oare, dacă n-au prevăzut şi asta, s-au mai îmbarcat pe această galeră? De asemeni, vor face, mai degrabă atribuiri în termenii cauzalităţii interne faţă de evenimentele aşteptate şi atribuiri de cauzalitate externă faţă de evenimente neaşteptate. Feather şi Simon (1971) arată că un succes sau un eşec neaşteptat sînt mai curînd atribuite cauzelor externe decît un succes sau un eşec aşteptat. Aceasta este de ajuns pentru a explica *bias-ul* de complezenţă fără a fi recurs la o nevoie sau motivaţie.

„*Bias-ul actor/observator*”

Dacă există o tendinţă generală de a uita constrîngerile mediului în percepţia persoanei - sinele sau celălalt (altul) - întrebarea care se pune este de a şti dacă există o diferenţă între auto- şi hetero-atribuire. Pentru teoria percepţiei de sine (Bem, 1972), nu este o diferenţă „de natură” între auto-atribuire şi hetero--atribuire: indivizii sînt doar observatorii comportamentului lor. Percepţia de sine este identică cu percepţia celuilalt, chiar dacă acesta din urmă nu posedă decît în mică măsură aceleaşi informaţii.

Dar numeroasele cercetări, fără a repune în discuţie tendinţa generală de a valorifica explicaţiile interne, sugerează că un actor îşi percepe cel mai adesea propriul comportament ca răspuns la o situaţie, în timp ce un observator atribuie acelaşi comportament dispoziţiilor personale ale actorului. Este ceea ce numim *bias-ul* actor-observator. Pentru Jones şi Nisbett (1972), acest *bias* ilustrează

faptul că actorul nu este un dublu, o copie a observatorului. Pe de o parte, actorii şi observatorii nu dispun de aceleaşi cunoştinţe. ~n general, actorii dispun de mai multe informaţii despre comportamentul lor anterior şi despre motivaţiile lor. Pe de altă parte, actorii şi observatorii analizează situaţia ţinînd cont de puncte de vedere diferite: anumite elemente ale informaţiei sînt saliente pentru actor, dar nu şi pentru observator. Actorii sînt, în mod evident, focalizaţi pe caracteristicile situaţiilor pe care le abordează, pe cînd observatorii sînt mai concentraţi asupra indivizilor pe cale de a acţiona. Totuşi, pentru un autor ca Buss (1978), diferenţele dintre auto- şi hetero-atribuiri sînt datorate faptului că, faţă de comportamentul care trebuie explicat, actorii şi observatorii sînt implicaţi diferenţiat. Să ceri unui actor să-şi explice propriul comportament nu este echivalent cu a cere unui observator să explice comportamentul unui actor. Atunci cînd cerem unui actor să-şi explice comportamentul, îi cerem, implicit, să-şi justifice acţiunea în funcţie de normele admise. Actorul îşi explică deci comportamentul în termeni raţionali, în timp ce observatorul explică acelaşi comportament în termeni cauzali.

Numeroase întrebări rămîn fără răspuns în special cînd este vorba de dimensiunea socială a proceselor producătoare de sens. Această dimensiune a fost mult timp neglijată, în favoarea dimensiunilor mai pronunţat intra- sau inter-individuale (v. Doise, 1982). ~nainte de a aborda anumite întrebări care subzistă în domeniul atribuirii, vom menţiona diverse cercetări empirice care ilustrează importanţa pe care o au, în aceste procese, relaţiile dintre grupuri.

3. Dimensiunile sociale ale atribuirii

Atribuirea a fost concepută ca un proces constînd din a emite o judecată despre un individ, pornind de la comportamentele sale direct perceptibile, din a infera asupra stării unei persoane plecînd de la percepţia directă pe care o avem despre ea. Deşi categoria de apartenenţă a acestei persoane a fost luată uneori în considerare, procesul a fost considerat frecvent ca aparţinînd unui subiect izolat, care nu este ancorat din punct de vedere social, şi n-a fost astfel studiat decît din perspectiva relaţiilor inter-individuale (v. Harvey şi Weary, 1984). Observăm deci o anumită asimetrie: marea majoritate a cercetătorilor acceptă astăzi faptul că o persoană ţintă este adesea studiată plecînd de la grupurile sau categoriile cărora le aparţine (în calitate de femeie, în calitate de arhivist...). Totuşi, aceiaşi cercetători determină adesea procesul de percepţie a celuilalt ca aparţinînd unui subiect universal ale cărui apartenenţe nu sînt importante (subiectul nu judecă *ca femeie* şi nici *ca arhivist).* Or, ne putem întreba dacă dimensiunea socială a procesului de atribuire nu intervine în acţiunea simultană dintre categorizarea ţintei şi categorizarea subiectului. Mai concret, multitudinea relaţiilor pe care le avem zilnic cu oamenii (gîndiţi-vă la desfăşurarea uneia dintre zilele voastre tipice) sînt rezultatul raporturilor sociale definite în termeni de statuturi, roluri, de cooperări necesare sau de antagonisme inevitabile cu indivizii pe care îi considerăm ca fiind membrii ai in-group-ului sau membrii ai out-group-ului. Nimic nu ne permite să avansăm

ideea că, în astfel de interacţiuni, comportamentul nostru este în întregime prestabilit şi că ne-am abţine să emitem judecăţi sau să inferăm cauze. De asemenea, trebuie să ţinem cont de faptul că indivizii aparţin unor grupuri sau categorii sociale care au o importanţă pentru ei şi care definesc într-un anumit fel ceea ce ei sînt determinaţi să fie, modul în care se pot comporta şi „lectura" situaţiile în care se găsesc.

Un comportament nu ar fi, din această perspectivă, decît în mod excepţional atribuit de o persoană individuală unei ţinte individuale, dar acest lucru s-ar face numai luînd în considerare grupurile sau categoriile sociale cărora le aparţin actorul şi observatorul. Ne putem întreba, de asemenea, dacă, în cazul relaţiilor interindividuale, indivizii nu se caracterizează, fiecare, ca reprezentanţi ai două ansambluri de indivizi şi dacă nu avem deja aici o relaţie între grupuri, cel puţin la nivel simbolic. Iată la ce ne duc cu gîndul rezultatele unor cercetări: atribuirile sînt făcute mai mult în funcţie de o diferenţiere socială - adică de apartenenţa la anumite categorii sociale - fie ele chiar implicite, decît în funcţie de o diferenţiere individuală.

Sîntem aşadar determinaţi să spunem că atribuirea nu este independentă de diferite reţele de grupuri în interiorul cărora indivizii sînt în acelaşi timp sursă şi ţintă a atribuirilor multiple. Deci, trebuie să reconsiderăm problema atribuirii, a explicaţiei cotidiene, în cadrul unei psihologii sociale care se preocupă de relaţiile între grupuri şi nu, cum a fost cazul deseori, în cadrul relaţiilor inter-individuale sau de in-group. De fapt, lucrările referitoare la atribuire între grupuri abordează efectul preconcepţiilor asupra procesului de atribuire. Kelley însuşi se referă la preconcepţiile cauzale şi la stereotipuri în anumite completări teoretice pe care le aduce modelului său iniţial, mai ales făcînd apel la noţiunea de schemă cauzală (1972). Să notăm că, dacă Jones şi McGillis (1976) introduc în modelul anterior al lui Jones şi Davis noţiunea de aşteptare bazată pe categoria de apartenenţă, ei se situează, cel puţin implicit, în perspectiva atribuirii intergrupuri. Dar, după cum tocmai am remarcat, dimensiunea socială a constat din a recunoaşte calitatea socială a ţintei, fără a o recunoaşte pe cea a receptorului care rămîne un subiect universal. Astfel se păstrează universalitatea procesului de cunoaştere.

Atribuire şi relaţii intergrupuri

~nainte de a aborda mai direct tema atribuirii şi a relaţiilor dintre grupuri, trebuie să remarcăm că cercetările care ţin explicit de această problematică sînt relativ puţine la număr, în comparaţie cu abundenţa lucrărilor care tratează atribuirea în cadrul relaţiilor interpersonale (Hewstone, 1989).

a) Etnocentrism şi atribuire

Unul dintre primele studii asupra atribuirii intergrupuri a fost întreprins în India pe subiecţi de religie hindusă (Taylor şi Jaggi, 1974). Pentru aceşti autori, problema este de a corela noţiunile de etnocentrism şi de atribuire cauzală. Termenul de

etnocentrism, introdus în 1906 de către Summer, a devenit esenţial în studiul relaţiilor dintre grupurile etnice. El desemnează un *bias* în favoarea in-group-ului, fenomen prin care membrii unui grup îşi favorizează semenii în interiorul unui grup de apartenenţă - manifestînd faţă de ei atitudini şi stereotipuri pozitive - în detrimentul indivizilor aparţinînd grupurilor de non apartenenţă. Dezvoltarea teoriilor de atribuire a stabilit un cadru teoretic pentru analiza atitudinilor etnocentrice. Dacă la nivel individual oamenii au tendinţa de a-şi atribui evenimentele dorite social, atribuind celorlalţi evenimentele nedorite din punct de vedere social (ceea ce Kelley asimila în 1973, unei „ipoteze egocentrice"), atunci şi etnocentrismul funcţionează în mod analog.

Taylor şi Jaggi (1974) întreprind, pornind de la această bază, un studiu, în contextul multicultural al sudului Indiei. Subiecţii, treizeci de funcţionari, de religie hindusă, majoritatea între 25 şi 40 de ani, au fost invitaţi să se gîndească la situaţii centrate pe un personaj hindus (in-group) sau musulman (out-group), avînd fie un comportament dorit, fie unul nedorit din punct de vedere social. Subiecţii au completat un formular în care le erau prezentate o serie de descrieri de actori sociali după ce, în prealabil, fuseseră descrise conceptele de „hindus" şi de „musulman" după o listă de douăsprezece trăsături evaluative. Subiecţii îşi imaginau că trăiesc ei înşişi aceste situaţii particulare de interacţiune particulare şi că personajele-actori îşi dirijau comportamentul către ei. Fiecare descriere regiza una dintre următoarele patru situaţii: un actor, fie hindus, fie musulman se comporta faţă de un subiect într-un mod dorit sau nedorit din punct de vedere social. De exemplu, un comerciant (hindus sau musulman) putea să fie ori generos, ori să-l „fure" pe subiect. Pentru fiecare situaţie, subiecţii indicau, alegînd între mai multe alternative, motivele susceptibile de a explica comportamentul actorului. Unele alternative exprimau atribute de cauzalitate internă; de exemplu, comercianţii hinduşi sînt oameni generoşi; musulmanii sînt nişte hoţi. Altele exprimau atribute de cauzalitate externă: de exemplu, actorul s-a supus constrîngerilor sociale. Noţiunea de etnocentrism şi ipoteza egocentrică converg; era de aşteptat ca subiecţii hinduşi să facă atribuiri de cauzalitate internă faţă de ceilalţi hinduşi care acţionează într-un mod dorit din punct de vedere social şi atribuiri de cauzalitate externă faţă de aceeaşi hinduşi, dacă actele lor nu sînt dorite. Evident atunci cînd actorii sînt musulmani procesul este invers. Rezultatele arată că membrii grupului de apartenenţă sînt mai bine trataţi decît membrii out-group-ului: subiecţii hinduşi fac mai multe atribuiri de cauzalitate internă faţă de comportamente dorite decît faţă de comportamente ale hinduşilor mai puţin dorite din punct de vedere social. şi, procedează invers atunci cînd este vorba de actori musulmani. Putem avansa astfel ideea că etnocentrismul nu apare doar sub forma atitudinilor globale care duc la judecăţi generice în favoarea in-group-ului: el se manifestă de asemeni sub forma atribuirilor faţă de comportamente concrete în situaţii specifice.

şi alţi cercetători, de exemplu Duncan (1976), abordează problematica atribuirii între grupuri, interesîndu-se, aşa cum o fac Taylor şi Jaggi, doar de atribuirile membrilor unui singur grup faţă de in-group şi out-group. Studenţi

americani de culoare au vizionat pe video o interacţiune înregistrată, în care se aflau într-un conflict progresiv, tensionat, două personaje - un alb şi un negru - pînă acolo unde unul dintre ei se ridica şi îl împingea pe celălalt cu umărul. Apartenenţa categorială a celor doi protagonişti,agresor şi agresat, varia în funcţie de grupurile experimentale. Trebuia ca subiecţii să descrie comportamentul celor două personaje. Dacă cel agresat este alb, comportamentul protagonistului negru este perceput ca fiind violent în 75% dintre cazuri, în timp ce atunci cînd cel agresat este de culoare, personajul alb nu este descris ca fiind agresiv decît în 17% din cazuri. ~n plus, dacă agresorul este negru, subiecţii îi percep comportamentul ca fiind datorat unei dispoziţii personale, deci îi atribuie o cauzalitate internă. Dacă agresorul este alb, cauza comportamentului său este atribuită mai mult situaţiei încordate, constrîngerilor externe. Pornind de la stereotipul „negru impulsiv şi predispus la violenţă”, aceste rezultate au fost interpretate după modelul, „bias-urilor perceptibile” (Bruner, 1957).

~n termeni de atribuire, ideea de bază este că, în cazul evenimentelor negative sau puţin dorite din punct de vedere social, asupra out-group-ului acţionează o atribuire de cauzalitate internă, iar asupra in-group-ului, o atribuire de cauzalitate externă. ~n cazul unui eveniment pozitiv sau dorit din punct de vedere social, *bias-ul* de complezenţă în favoarea in-group-ului se manifestă atribuind acţiunile pozitive caracteristicilor intrinsec bune ale in-group-ului, dar atribuind circumstanţelor externe aceleaşi acţiuni, atunci cînd ele sînt comise de către un membru al out-group-ului. Acest proces se traduce, cel puţin dacă adoptăm punctul de vedere al teoriei identităţii sociale (Tajfel şi Turner, 1986), printr-o menţinere a identităţii sociale pozitive a grupului în raport cu out-group-ul.

b) „Eroarea ultimă de atribuire” sau *bias-ul* de complezenţă în favoarea in-group-ului

Unii cercetători văd mult mai departe decît predecesorii lor atunci cînd abordează atribuirile între grupuri aflate în contact direct. Rezultatele unei lucrări deja consacrate a lui Hastorf şi Cantril (1954), chiar dacă făcute din cadrul unei alte perspective teoretice (teoria percepţiei a lui Bruner), rămîn interesante în această cercetare. Studenţii americani ai universităţilor Dartmouth şi Princeton urmăreau un meci de fotbal avînd ca protagonişti echipele celor două universităţi. Trebuia ca ei să noteze numărul de greşeli comise de fiecare echipă. Indiscutabil, studenţii au manifestat un *bias* categoric de complezenţă în favoarea in-group-ului; ei au considerat că echipa adversă a comis mai multe greşeli decît propria lor echipă. Un astfel de *bias* în favoarea in-grop-ului se observă într-un număr mare de studii care urmăresc situaţiile de evaluare a performanţelor (v. Vivian şi Berkowitz, 1992). O tendinţă similară - producere de atribuiri favorabile in-group-ului şi defavorabile out-group-ului - se manifestă, ca urmare a prejudecăţilor, atunci cînd se întîlnesc două grupuri. O astfel de tendinţă a fost numită de către Pettigrew (1979) „eroarea ultimă de atribuire”. Se consideră că această noţiune care prelun-geşte şi extinde noţiunea de eroare fundamentală, explică frecvenţa atribuirilor

dispoziţionale defavorabile indivizilor care sînt membrii ai out-group-ului. ~n cazul cînd aceştia din urmă - marcaţi de stereotipuri negative la care se adaugă anumite aşteptări negative - realizează acte nedorite, tendinţa de a le atribui cauzalităţi interne se accentuează. Pentru Pettigrew, eroarea ultimă de atribuire guvernează judecăţile majorităţii oamenilor, şi, în mod particular, ale celor care vehiculează prejudecăţi puternice. Sentimentul unei diferenţe între actant şi observator accentuează la acesta din urmă tendinţa de a manifesta eroarea finală. ~n plus, intensitatea fenomenului, deja puternică datorită conflictelor intergrup, se accentuează o dată cu creşterea stereotipurilor negative reciproce şi este şi mai pronunţată atunci cînd diferenţele rasiale şi etnice se adaugă celor naţionale şi socio-economice. De fapt, cîteva cercetări dau prilejul de a observa asemenea efecte (Hewstone, Jaspers şi Lalljee, 1982; Whitehead, Smith şi Eichorn, 1982), dar rezultatele au rareori caracterul sistematic şi simetric pe care îl preconizează ipotezele de etnocentrism şi de eroare ultimă de atribuire.

După cum am văzut, această eroare ultimă de atribuire a fost considerată un fel de joc al subiecţilor, bazat pe opoziţia dintre cauzalitatea internă şi cea externă. *Bias-ul* de complezenţă în favoarea in-group-ului permite, de fapt, individului care face atribuiri cauzale să valorizeze membrii in-group-ului, aşa cum o făcea pentru sine cu ajutorul *bias-ului* de auto-complezenţă: cauzalitate internă pentru succese şi comportamente dorite şi cauzalitate externă pentru eşecuri şi comportamente nedorite. ~n acelaşi fel, se poate ca deturnînd *bias-ul* actor/observator să fie stigmatizat out-group-ul: cauzalitate externă pentru succese şi comportamente dorite, cauzalitate internă pentru eşecuri şi comportamente puţin dorite. Cu toate acestea, există un alt fel de a atinge astfel de obiective de valorizare sau de stigmatizare. Trebuie să revenim aici la definiţia schemei cauzale. Am văzut că evenimentele rare, excepţionale implică adesea evocarea mai multor cauze necesare, în timp ce evenimentele aşteptate au nevoie de o singură cauză. Aşa cum remarcă Hewstone, Gale şi Purkhardt (1990), a explica reuşita unui membru al in-group-ului printr-o singură cauză (capacitate) şi aceea a unui membru al out-group-ului prin mai multe cauze convergente, chiar interne (capacitate şi efort), duce la minimalizarea valorii intrinseci a celei de a doua performanţe, deoarece i se atribuie statutul de eveniment excepţional.

~n sfîrşit, dacă ne mulţumim cu enumerarea lui Hewstone (1990) care inventariază lucrările referitoare la atribuirile cauzale în privinţa actelor sociale dezirabile sau mai puţin dezirabile, la succes şi eşec şi, în fine, lucrările care tratează diferenţele sociale între grupuri, observăm că toate cercetările vizează un aspect sau altul al erorii ultime de atribuire. Or, neavînd încotro, constatăm că procesele invocate nu fac altceva decît să reproducă, la nivel intergrupuri, acele procese pe care le-am evocat cînd am arătat atribuirile pe plan interindividual. La fel ca *bias-ul* de auto-complezenţă şi eroarea fundamentală, *bias-ul* de complezenţă în favoarea in-group-ului şi eroarea ultimă de atribuire pot determina interpretări diverse făcînd apel atît la o paradigmă funcţionalistă, cît şi la una cognitivă.

Fenomenul de eroare ultimă de atribuire nu este totuşi atît de general cum s-ar putea crede. El se manifestă înainte de toate atunci cînd grupurile în discuţie au

poziţii sociale ce tind să fie simetrice. Atunci cînd agenţii sociali ocupă poziţii sociale asimetrice - este frecvent cazul întîlnirilor intergrupuri din viaţa de toate zilele - oamenii, în funcţie de apartenenţe, nu manifestă deloc acelaşi *bias* de complezenţă faţă de in-group. Este ceea ce vom vedea cînd vom aborda cazul raporturilor intergrupuri, în funcţie de ierarhiile categoriale. Mai întîi va trebui să ne asigurăm că poziţia oamenilor în aceste ierarhii afectează atribuirile făcute de către ei înşişi sau de către alţii faţă de comportamentul sau soarta lor.

Natura socială a proceselor de atribuire

O întrebare la care două experienţe ale lui Thibaut şi Riecken (1955) pot figura un răspuns este aceea a diferenţelor de atribuire în situaţii caracterizate de poziţii sociale asimetrice. Fără a intra în detaliile acestor cercetări, să spunem că autorii verifică acele ipoteze care avansează ideea că un individ percepe cauza comportamentului „consimţit" sau „conformist" al altuia (un complice al experimentatorului în acest caz) ca „intern" dacă este vorba de o persoană cu un statut superior, avînd o anumită putere asupra celorlalţi, şi ca „extern" dacă este vorba de o persoană cu un statut inferior, care are puţină putere asupra celorlalţi. ~n aceste experienţe, rezultatele par să se datoreze faptului că persoanele aflate în interacţiune cu subiectul (complicii) erau definite prin apartenenţele categoriale diferite (v. Deschamps, 1978). Atunci cînd este vorba de o întîlnire între indivizii aparţinînd unor grupuri diferite, se poate crede că diferenţele de apartenenţă grupale vor fi, cel puţin în anumite cazuri, deosebit de saliente, şi că aceşti indivizi se vor percepe reciproc ca reprezentanţi ai grupurilor respective şi vor mobiliza astfel un anumit număr de aşteptări specifice. Atribuirile între grupuri vor depinde atunci de poziţiile sociale relative pe care le ocupă aceste grupuri unul în raport cu altul. Altfel spus, statutul relativ al grupurilor de faţă face ca, într-un număr mare de cazuri, atribuirile să nu fie la fel de simetrice după cum lasă de înţeles ipoteza etnocentrismului şi eroarea ultimă de atribuire. Un studiu al lui Guimond şi Simard (1979) arată importanţa pe care o are, în cadrul procesului de atribuire, apartenenţa indivizilor la categorii ierarhizate.

Guimond şi Simard îşi vor fonda studiul pe principiul „credinţei într-o lume dreaptă" (v. Guimond şi Tougas, capitolul VIII). După Lerner, indivizii, motivaţi de grija de a evita situaţiile dezagreabile ocazionate de observarea unui actor social aflat în dificultate, fără motive aparente, sînt dispuşi să explice evenimentele regretabile imputînd cauza mai degrabă actorului decît hazardului. Confruntaţi cu suferinţa şi nedreptatea, dezvoltăm strategii cognitive în scopul de a găsi motive sau explicaţii pentru „această stare a lucrurilor şi a lumii". Oamenii pleacă de la principiul că lumea este în mod fundamental previzibilă, controlabilă, ordonată şi dreaptă. Credinţa într-o lume dreaptă se traduce printr-un fel de certitudine non-criticată că, în final, dacă destinul individului este ceea ce este, trebuie ca el să fi făcut ceva pentru a-l merita. Lucrările lui Lerner (1986) tind să arate că pe cît distanţa dintre inocenţa victimei şi credinţa într-o lume dreaptă este mai mare,

cu atît mai mult victima va fi redusă şi devalorizată în scopul de a restabili un echilibru între realitatea observabilă şi credinţa într-o lume dreaptă: „oamenii obţin ceea ce merită şi merită ceea ce li se întîmplă” (Deconchy, 1984, p. 349).

Guimond şi Simard (1979) presupun că un astfel de raţionament ar apărea în special în cazul explicaţiilor pe care le dau cei bogaţi asupra inegalităţilor sociale. ~n sprijinul acestei teze vin diverse observaţii (v. de exemplu, Feagin, 1972) care arată că, în Statele Unite, majoritatea albilor consideră că negrii înşişi sînt responsabili de condiţiile grele în care trăiesc. Argumentele folosite de obicei pentru a justifica sărăcia pot duce la explicaţii individualiste (ca, de exemplu, lipsa de efort a săracilor), structurale (de pildă, exploatarea de către bogaţi) sau fataliste (cum ar fi neşansa). Or, cauzele individualiste sînt percepute ca fiind cele mai importante. Aceasta se adaugă credinţei într-o lume dreaptă. şi, mai mult: cei care îi fac pe săraci responsabili de starea lor sînt, de asemenea - şi în mod „logic” - cei care se opun programelor sociale menite să le vină în ajutor (săracilor). Pentru Guimond şi Simard (1979), problema este de a şti a) în ce măsură populaţiile victime ale unui sistem inegalitarist interiorizează o astfel de ideologie care îi închide în condiţia lor de inferioritate şi b) în ce măsură refuză să îşi asume responsabilitatea stării lor, considerînd că structurile sociale sînt vinovate de necazurile lor. ~n Quebec, autorii au început să compare explicaţiile furnizate de indivizi provenind din grupuri „dominante” şi „dominate”. ~n perioada conflictului, grupul francofon din Quebec era considerat atît de anglofoni, cît şi de francofoni ca fiind defavorizat pe plan economic. Predicţiile erau că inegalitatea economică dintre cele două grupuri va fi explicată în mod diferit de membrii fiecărui grup. Conform modelului lui Lerner, anglofonii au tendinţa de a-i face pe francofoni responsabili de starea lor de inferioritate, acceptînd cauzele de natură individualistă ca explicaţie a acestei inegalităţi, aşa cum, reciproc, autorii se aşteptau ca francofonii să incrimineze sistemul pentru a motiva inferioritatea lor pe plan economic. Rezultatele verifică aceste predicţii: totul se petrece ca şi cum subiecţii francofoni din Quebec ar fi dezvoltat o analiză a societăţii, diferită de grupul dominant. Ei par să opună o ideologie antagonistă ideologiei dominante. Deci, în anumite condiţii, deşi grupurile dominante efectuează atribuiri congruente cu ideea de lume dreaptă, grupurile dominate nu se conformează acestei concepţii în atribuirile lor.

Totuşi, în numeroase cazuri, grupurile dominante par capabile de a impune grupurilor dominate o conştiinţă falsă prin care îi determină să se perceapă ca fiind responsabili de situaţia lor de dominaţi. ~ntr-un studiu referitor la explicarea succesului într-o misiune, Deaux şi Emswiller arată că ceea ce bărbatul atribuie competenţei, femeia atribuie şansei. Subiecţii, studenţi sau studente, au evaluat aceeaşi performanţă realizată de o persoană stimul, bărbat sau femeie, într-o sarcină specific masculină sau feminină. Cele două tipuri de sarcini prezentate erau percepute de către subiecţii celor două sexe ca fiind una masculină, şi cealaltă feminină, iar performanţa persoanelor stimul bărbat şi femeie era percepută de către subiecţi ca fiind asemănătoare. Se cerea deci subiecţilor să evalueze cauza performanţei persoanei stimul pe o scară mergînd de la polul ..şansă” la polul

„capacitate”. Polul şansă poate fi considerat ca fiind indiciu al unei cauzalităţi externe, polul capacitate trimiţind la o cauzalitate internă. Rezultatele arată, aşa cum au prezis autorii, că performanţa persoanei stimul bărbat este atribuită unei cauzalităţi interne (competenţa) dacă misiunea este masculină şi că, pentru aceeaşi misiune, performanţa identică a unei persoane stimul femeie este atribuită unei cauzalităţi externe (şansa); aceste rezultate sînt valabile atît pentru subiecţi de sex masculin, cit şi pentru subiecţi de sex feminin.

~n schimb, reciproca nu se verifică. ~ntr-o misiune feminină, o persoană stimul bărbat este percepută de cele mai multe ori ca fiind la fel de competentă ca o persoană stimul feminină. Acest rezultat este obţinut atît cu subiecţi de sex feminin, cit şi cu cei de sex masculin. Dacă percepem fiecare persoană stimul ca reprezentant al categoriei de apartenenţă sexuală, experienţa arată că locul grupurilor sau al categoriilor sociale într-o formaţiune socială joacă un rol important în atribuirea de cauzalităţi interne sau externe indivizilor aparţinînd acestor grupuri sau categorii şi că grupurile dominate nu pot să renunţe la eroarea ultimă de atribuire pentru a accepta punctul de vedere pe care grupurile dominante îl impun.

Sousa şi Leyens (1987) observă, în Portugalia, rezultate de acelaşi fel, în cadrul unei sarcini care nu este nici specific feminină, nici specific masculină (construcţia unui castel de cărţi). Astfel, dacă un bărbat şi o femeie reuşesc, subiecţii bărbaţi şi femei evocă mai degrabă cauze stabile pentru bărbat şi cauze instabile pentru femeie. Dar acest studiu este interesant din alt punct de vedere: autorii analizează conţinutul producţiilor verbale libere care permit să se compare vocabularele utilizate de către subiecţi atunci cînd explică eşecul/reuşita unui bărbat sau al unei femei. Cu toate că vocabularele sînt, în general, foarte redundante se constată, de exemplu, că bărbaţii şi femeile vorbesc aproape în acelaşi fel despre succesul unui bărbat, în timp ce vorbesc în termeni diferiţi despre succesul unei femei, ca şi cum reuşita unui bărbat ar fi mai puţin problematică decît reuşita unei femei. Un avantaj al metodei acestor autori este posibilitatea ei de a scoate în evidenţă intervenţia teoriilor implicite în atribuirile intergrupuri: o analiză facto-rială practicată pe aceste descrieri oferă, printre altele, o axă care opune descrierea succesului unui bărbat, descrierii succesului unei femei în termeni destul de apropiaţi de o opoziţie putere/supunere.

Acelaşi lucru este indicat şi de rezultatele unor cercetări în care intervin alte variabile decît sexul. Hewstone şi Ward (1985) s-au hotărît să dea o replică experimentului lui Taylor şi Jaggi (1976), analizînd de această dată reacţiile membrilor a două populaţii implicate într-un sistem intergrupuri inegalitar din sud-estul Asiei - este vorba de chinezii şi malaiezienii din Malaiezia. Trebuia ca 68 de subiecţi (34 de malaiezieni şi 34 de chinezi) să explice, după ce citiseră douăsprezece povestiri scurte, comportamentul unui actant (chinez sau malaiezian) care manifestase un comportament dezirabil sau nu din punct de vedere social. De exemplu, un vînzător de fructe (malaiezian sau chinez) furnizează o anumită cantitate neaşteptată de mere (în plus sau în minus) în raport cu preţul plătit de subiect (spre care se încearcă să se orienteze comportamentul acestui personaj --stimul). După fiecare dintre aceste povestiri, subiecţii urmează să explice verosi-

militatea celor două fragmente: unul evocînd o cauză internă, celălalt o cauză externă. ~n ceea ce priveşte povestea vînzătorului de mere, surplusul de fructe s-ar putea explica, de exemplu, printr-o cauză internă cum ar fi generozitatea vînzătorului, sau printr-o cauză externă, de exemplu, proasta reglare a balanţei.

~n acest experiment, dacă actorul evaluat este malaiezian şi dacă cei ce evaluează sînt ei înşişi malaiezieni, rezultatele sînt corespunzătoare bias-ului de complezenţă în favoarea in-group-ului pe care l-au observat Taylor şi Jaggi. Frecvenţa atribuirilor interne creşte o dată cu dezirabilitatea socială a actului observat. ~n schimb, populaţiile observate nu emit mai multe atribuiri interne pentru a explica comportamentul nedorit al unui actor chinez, decît pentru a explica comportamentul dorit. ~n ceea ce priveşte răspunsurile chinezilor, constatăm că dacă actorul este malaiezian ei atribuie cu plăcere comportamentul dezirabil unor factori interni, ceea ce nu fac pentru un comportament negativ. Atunci cînd chinezii evaluează comportamentul unui alt chinez, nu există nici o diferenţă între atribuiri, fie că este vorba despre acte pozitive sau negative. Autorii îşi elaborează interpretarea referindu-se la raporturile de putere pe care le întreţin grupurile în discuţie. Se cere subiecţilor să aleagă, dintr-un ansamblu de caracteristici, pe cele care descriu cel mai bine atît grupul lor de apartenenţ ă, cît şi out-group-ul. Malaiezienii îşi fac despre ei înşişi o imagine favorabilă ce trimite la portretul unor oameni oneşti, uşor de impresionat, amicali şi ospitalieri. Chinezii admit că au un comportament violent, bănuitor, muncitor şi disimulat, ceea ce duce la o imagine în mod net defavorabilă. Favoritismul faţă de grupul de apartanenţă nu apare printre chinezii acestui studiu. Pentru autori, aici ar fi vorba de expresia unui efect minoritar, care se întîlneşte de regulă în situaţiile intergrupuri marcate de un fenomen de oprimare, minoritatea chineză suferind o politică de discriminare. Grupul dominant afirmă astfel o identitate socială pozitivă, pe cînd chinezii, pentru care afirmarea publică a reuşitei ar putea constitui o ameninţare, par să vehiculeze o imagine negativă despre ei înşişi.

Cu toate acestea, contrar preferinţei pentru imagini susceptibile de a-i stigmatiza, membrii grupurilor minoritare sau defavorizate pot adopta diverse strategii pentru a-şi proteja stima de sine. De exemplu, pot să-i considere pe membrii out-group-ului drept rasişti, pot recurge la comparaţii în interiorul in-group-ului sau pot pune în valoare competenţele care îi caracterizează (v. Crocker şi Major, 1989).

Se întîmplă ca raporturile anglofoni/francofoni (Guimond şi Simard, 1979), bărbaţi/femei (Deaux şi Ensviller, 1974; Sousa şi Leyens, 1987); malaiezieni/ chinezi (Hewstone şi Ward, 1985) să producă organizări socio-cognitive variate care afectează atribuirile intergrupuri, şi pe care le-ar explica mai bine o analiză fină a structurilor sociale în care aceste raporturi se manifestă. Fără îndoială, se poate concepe un studiu experimental al relaţiilor de putere susceptibile să determine apariţia unor efecte mai mari sau mai mici de discriminare intergrupuri (v. de exemplu, Sachdev şi Bourhis, 1985; 1991). Ne putem însă întreba dacă evidenţierea experimentală a unor asemenea efecte are drept suport o analiză teoretică care diferenţiază, aşa cum se întîmplă şi în cazul structurilor sociale, puterea, controlul, influenţa, dominarea, stăpÎnirea de sine etc.

Rezultă că lucrările pe care le-am evocat şi care au drept suport categorii sociale nonprovocate (v. de asemeni Ho şi Lloyd, 1983; Bond, Hewstone, Wan şi Chiu, 1985) scot în evidenţă natura socială a atribuirii (pentru o discuţie mai completă, v. Hewstone şi Jaspars, 1982; Deschamps şi Clemence, 1987). Iată ce am vrut să subliniem atunci cînd am vorbit de „atribuire socială" (Deschamps, 1973-1974, 1977, 1983). Din această perspectivă, procesele de atribuire nu sînt simple fenomene individuale sau interpersonale, ci implică fenomene care se produc între relaţiile dintre grupuri şi care au un impact asupra mecanismelor informaţionale. Trebuie să evocăm, aşa cum o fac Hewstone şi Antaki (1988), specificitatea fenomenelor ce se desfăşoară la nivelul relaţiilor intergrup. Se are în vedere în primul rînd justificarea diviziunilor sociale sau grupale, menţinerea sau reducerea tensiunilor intergrupuri şi mai puţin problema simplă, a auto--valorizării. Bonardi şi Larrue (1993) ajung la astfel de concluzii plecînd de la un studiu în care au cerut unor militanţi sau unor persoane apropiate diferitelor grupuri politice să identifice cauzele acţiunii sau să prevadă comportamentele viitoare ale unui agent social, membru al in-group-ului, al unui grup apropiat sau al unui grup îndepărtat din punct de vedere ideologic.

Pentru a rezuma, vom spune că celălalt este perceput ca fiind sursa comportamentului său şi, mai mult, ca fiind determinat de situaţie în funcţie de apartenenţa sa la anumite categorii, care au o valoare specifică în ochii subiecţilor observatori, ei înşişi inseraţi din punct de vedere social. Tocmai acest cuplaj de inserţiuni, actori şi observatori constituie specificitatea studiului atribuirilor intergrupuri.

Concluzii

Cercetările descrise atestă că înţelegerea proceselor de atribuire intergrupuri implică luarea în considerare de către cercetători a structurilor care definesc raporturile pe care grupurile le întreţin unele cu altele. Este probabil ca fascinaţia cercetătorilor faţă de factorii emoţionali şi cognitivi (consideraţi fără îndoială ca fiind eminamente „psihologici") să fi întîrziat studiul acestei *baze sociale* a proceselor socio-cognitive. Faptul că s-a insistat în acest capitol asupra ei nu înseamnă că am contesta avantajul unei analize mai cognitive. Ne vom limita să relevăm, sub formă de concluzie, cîteva aporturi virtuale ale unei asemenea analize.

De fapt, a admite, aşa cum au făcut-o unii teoreticieni clasici (Kelley în 1972, Jones şi McGillis în 1976), că o atribuire poate fi bazată pe apartenenţa socială a persoanei observate implică două grupe mari de procese care nu trebuie confundate (Brewer şi Kramer, 1985), chiar dacă o abordare mai completă ar presupune articularea lor.

a) Mai întîi, trebuie să evocăm procesele în raport cu activitatea de categorizare. ştim, de exemplu, că simpla introducere a unei variabile clasificatoare într-un ansamblu (A şi B) este suficientă pentru ca diversele categorii astfel generate

să fie percepute de către subiect ca fiind în acelaşi timp mai compacte şi mai diferite. Un bărbat care o va percepe pe doamna O. ca femeie riscă, deci, a infera cauzele comportamentului său diferenţelor care există între el şi doamna O., simultan cu gama asemănărilor dintre doamna O. şi celelalte femei. Activitatea propriu-zisă de categorizare determină această percepere a ţintei. Fără îndoială pentru a înţelege avantajul simpatetic al „efectului solo", trebuie să apelăm la astfel de procese legate chiar de categorizare, procese examinate pe larg în acest capitol. Dacă veţi observa o discuţie de grup, un participant necategorizat sau exemplar unic al categoriei sale (singurul dolmat pierdut în mijlocul sidonienilor şi gevonienilor) va fi mai salient decît ceilalţi. Vă veţi aminti de cuvintele şi de argumentele sale (Crocker şi McGraw, 1984), şi aceasta chiar dacă nu aveţi nici un stereotip despre dolmaţi.

b) Dar trebuie evocat, de asemenea, rolul structurilor prealabile de cunoaştere pe care le au subiecţii în privinţa anumitor categorii sociale.
De fapt, a categoriza înseamnă a diferenţia sau a sintetiza un ansamblu de date, pentru a aplica mai bine acestor date structuri disponibile din memorie. Dacă aţi vedea două persoane bătîndu-se şi dacă aţi percepe protagoniştii în termeni de categorii (un gevonian şi un sidonian), este probabil ca aceasta să vă permită să consideraţi gevonianul mai agresiv, mai puţin controlat. Aşadar l-aţi nedreptăţi, deoarece în memoria voastră există un stereotip care vă determină să-i vedeţi pe gevonieni ca pe fiinţe de un curaj violent, agresivi şi impulsivi. Literatura descrie mai multe efecte de acest ordin arătînd intervenţia stereotipurilor sau, şi mai general, a structurilor de cunoaştere cerute de categoriile mobilizate. Am semnalat că eroarea ultimă de atribuire era amplificată de disponibilitatea unor asemenea cunoştinţe.

c) Este de la sine înţeles că cercetarea actuală asupra cogniţiei sociale tratează numeroase întrebări în raport cu cele două tipuri de procese (v. Messick şi Mackie, 1989; Fiske, 1993) şi faptul că răspunsurile pe care ele le vor putea aduce vor fi importante pentru analiza atribuirilor intergrupuri. Deoarece aceste probleme sînt abordate în celelalte capitole, ne vom opri aici, şi nu le vom evoca decît sub formă de întrebări:

- ~n ce condiţii fac oamenii inferenţe pe baza categoriilor de apartenenţă a ţintei şi/sau cînd preferă ei informaţia aşa zis „individualizantă"? Numeroase modele de formare a impresiilor tratează direct dichotomic această întrebare fără a oferi un răspuns (Fiske şi Neuberg, 1990; Schadron şi Yzerbyt, 1993).
- Ce nivel de categorizare adoptă oamenii într-o situaţie sau alta? Puteţi să o percepeţi pe directoarea serviciului contencios ca pe o femeie, ca pe un cadru, ca pe un jurist, poate chiar ca pe o femeie-jurist-cadru, în timp ce, cunoscînd-o în intimitate, nu veţi vedea în ea decît pe irezistibila Sofia. Este posibil ca, în aceste cinci cazuri, să faceţi atribuiri diferite pentru unul şi acelaşi comportament. Cu toate că nu trebuie să vedem aici o lege generală, ştim ce importanţă iau în interacţiunile curente categoriile supra-ordonate, foarte generale, cum ar fi sexul, naţionalitatea şi vîrsta.

- O categorizare fiind făcută, ce tip de informaţie categorială găsesc oamenii în memoria lor? Un ansamblu de exemplare tipice (femeile pe care le-au cunoscut) ? Un prototip (femeia „adevărată” a vieţii lor) sau cîteva prototipuri însoţite eventual de o listă de atribute (trăsături tipic feminine: afecţiune, dependenţă)? Fiecare an aduce răspunsuri noi la această întrebare amplu dezbătută (v. Linville, Fischer şi Salovey, 1989, pentru un model de exemplare; Park şi Judd, 1990, pentru un model de prototipuri).
- Ce factori afectează percepţia omogenităţii unui anumit grup, adică reprezentativitatea fiecărui membru şi disponibilitatea stereotipului? De ce femeile se aseamănă mai mult decît bărbaţii? (Lorenzi-Cioldi, 1988)? De ce grupurile la care aparţin ele sînt mult mai diverse decît altele? (Park şi Rothbart, 1982)? La ce ne putem aştepta atunci cînd informaţia categorială impregnează cu atît mai mult atribuirile, cu cît ţinta face parte dintr-un grup perceput ca fiind foarte omogen, ceea ce este mai frecvent în cazul unui out-group, decît în al unui in-group (Higgins şi Bryant, 1982), în al unui grup dominat mai mult decît în al unui grup dominant (Deschamps, 1982).

Aceste întrebări fac astăzi obiectul unor dezbateri în rîndul cercetătorilor din domeniul cogniţiei sociale. Răspunsurile lor vor aduce noi elemente pentru a preciza mai bine *baza cognitivă* a atribuirilor intergrupuri. Explorarea ei, precum şi a raporturilor sociale care structurează relaţiile între oameni vor permite fără îndoială să se avanseze spre o teorie cu adevărat psiho-socială a atribuirilor intergrupuri. Această teorie este un preambul la studiul relaţiilor dintre judecata socială pe de o parte, şi, pe de altă parte, diferitele forme de discriminare, precum şi diversele tipuri de acţiune care ar putea duce la schimbări în structurile ce definesc asimetriile între grupuri.

Capitolul VI

Stereotipuri şi judecată socială

Vincent Yzerbyt
Georges Schadron

„Ce se poate reproşa stereotipurilor?... Cred că etnocentrismul lor şi faptul că trăsăturile importante sînt genetic înscrise în grupuri."

Roger Brown, 1965, p. 181.

Introducere

Conceptul de stereotip se numără printre noţiunile disciplinei noastre cel mai bine cunoscute de către marele public. Aceasta nu este de mirare dacă luăm în considerare titlurile de actualitate: atac împotriva unui centru de primire a refugiaţilor politici, declaraţie cu netă conotaţie rasistă a unui lider populist sau „purificare etnică" de către trupe mai mult sau mai puţin oficiale în contextul unui război civil. Convingerile stereotipe nu sînt implicate doar în asemenea evenimente tragice, ci afectează la fel de mult şi interacţiunile cele mai anodine. ~n percepţia noastră despre celălalt se pare, frecvent, că exploatăm informaţiile care ţin mai mult de apartenenţa lui la o categorie, la un grup, decît de individul aflat în faţa noastră.

Noţiunea de stereotip le evocă pe cele de prejudecată şi de discriminare. Ea conduce, fără doar şi poate, la ideea de generalizare şi de eroare de judecată, cu tot cortegiul ei de consecinţe nedorite pe plan comportamental. Nu este deci greşit, chiar imoral, să se fondeze o judecată sau o strategie de acţiune doar pe o lectură stereotipă a celuilalt? Pericolul pare cu atît mai evident cu cît stereotipurile îşi exercită influenţa fără ştirea judecătorului, limitînd astfel posibilităţile de prevenire şi de remediere. O asemenea atitudine meta-teoretică este caracteristică pentru marea majoritate a cercetărilor din psihologia socială. Dacă nedreptăţile trebuie combătute cu vigoare, atunci perspectiva adoptată aici presupune o lectură mai puţin degradantă a noţiunii de stereotip.

O primă secţiune va propune definiţia noţiunii de stereotip,va prezenta diverse instrumente de măsură şi va încerca să pună în lumină motivele pentru care

indivizii îşi construiesc o convingere stereotipă. Vom examina lucrările importante care pun bazele ideii că stereotipurile reprezintă consecinţa funcţionării cognitive normale a indivizilor. Ne vom îndepărta de un astfel de punct de vedere insistînd mai degrabă asupra procesului de stereotipizare, decît asupra conţinutului stereotipurilor. De fapt, a stereotipiza un grup nu se rezumă la a-i atribui un conţinut, oricît de slab ar fi, ci înseamnă a avea o teorie asupra motivelor care leagă acest conţinut precis cu un grup anume. ~narmaţi cu o explicaţie despre ceea ce înseamnă apartenenţa indivizilor la un grup, putem justifica raporturile sociale dintre grupuri.

~n al doilea rînd, ne vom ocupa de impactul stereotipurilor asupra judecăţii sociale şi de interpretarea informaţiilor. Perspectiva dominantă în cogniţia socială consideră că procesele cognitive în joc în tratarea informaţiilor ne ajută să înţelegem comportamentele din punctul de vedere al sterotipurilor noastre. Dintr-o astfel de perspectivă, aceste procese normale şi, de obicei, eficiente ne vor determina sistematic să cădem în capcana confirmării aşteptărilor noastre. Totuşi, cercetări mai recente lasă să se întrevadă că sînt posibile alegeri importante chiar şi la nivelul unor procese extrem de automatizate. ~n acest stadiu, observatorii dispun deja de o paletă largă pentru a-l aborda pe celălalt. ~n plus, pentru a înţelege stabilitatea stereotipurilor trebuie analizat modul în care indivizi explică comportamentele observate. Această constatare dezvăluie rolul important pe care îl joacă explicaţia în cadrul perenităţii stereotipurilor.

Uneori poate fi de dorit ca observatorii să-şi modifice stereotipurile sau, cel puţin, să nu le utilizeze în anumite situaţii. Aceste probleme vor face obiectul celei de a treia părţi a capitolului. Vom examina circumstanţele care pot determina un observator să neglijeze informaţiile decurgînd din apartenenţele categoriale ale unei persoane. Dacă vom considera influenţa stereotipurilor ca fiind greu de contracarat, atunci, fără îndoială vom dori să modificăm conţinutul anumitor cunoştinţe stereotipe. Poate o asemenea modificare rezulta ca urmare a intersectării informaţiilor contradictorii cu acele concepţii existente vizavi de un grup? (De exemplu, cu ocazia unui contact cu membrii contra-stereotipici.) Schimbarea modului de explicare a legăturii dintre conţinuturi şi o categorie pare să constituie o cale promiţătoare pentru modificarea stereotipurilor.

1. Definiţie, măsuri şi perspective teoretice

Definiţiile stereotipurilor sînt probabil la fel de numeroase ca şi autorii care s-au aplecat asupra problemei (pentru o trecere în revistă a definiţiilor, Brigham, 1971; Ashmore & Del Boca, 1981; Miller, 1982). O definiţie acceptată de majoritatea autorilor ar fi aceea care prezintă stereotipurile ca „un ansamblu de convingeri împărtăşite vizavi de caracteristicile personale, de trăsăturile de personalitate, dar şi de comportament, specifice unui grup de persoane. (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994). Această definiţie este limitativă, întrucît face trimitere doar la un singur conţinut. Or, modul în care indivizii explică legătura dintre atribute şi

un grup şi motivele care determină folosirea unui stereotip sînt aspecte la fel de importante, cu toate că rareori prezente. Dar, înainte de a aborda procesele de stereotipizare, este util să întîrziem asupra originii conceptului, asupra instrumentelor de măsură şi asupra perspectivelor teoretice care privesc geneza stereotipurilor.

Originea conceptului

Walter Lippmann este, fără îndoială, „inventatorul" noţiunii de stereotip în accepţia ei socio-psihologică. Cu toate că termenul exista încă din 1798, el era rezervat tipografilor, însemnînd turnarea plumbului într-o formă destinată formării „clişeului" tipografic (Stroebe & Insko, 1989). Prin analogie, Lippmann dorea să insiste pe rigiditatea concepţiilor noastre, în special a celor ce privesc grupurile sociale. Oricum ar fi, el considera „aceste imagini din minte" indispensabile pentru a face faţă informaţiilor emise de mediul nostru înconjurător. Ele ne permit să filtrăm realitatea obiectivă. ~n fine, după Lippmann, noi nu vedem înainte de a defini, ci definim înainte de a vedea. ~n afara faptului că, în general, stereotipurile posedă o mare tonalitate afectivă, ele îşi găsesc originea în societate şi oferă posibilitatea de a explica natura raporturilor dintre grupuri şi noţiuni. Abordarea lui Lippmann era complexă şi subtilă. ~n plus, gîndirea sa prefigura ansamblul perspectivelor teoretice care vor caracteriza cercetările în acest domeniu (Ashmore & Del Boca, 1981). Regăsim aici noţiunile de conflict intrapsihic sau intergrup şi insistenţa asupra rolului funcţionării cognitive normale a indivizilor. Probabil datorită formaţiei sale de jurnalist, Lippmann n-a avansat totuşi propuneri concrete care să evidenţieze aspecte specifice ale stereotipurilor. Entuziasmaţi de ideile lui Lippmann, psihologii sociali s-au angajat la această sarcină urmînd piste foarte diverse. Fără pretenţia de a fi exhaustivă, lista care urmează prezintă instrumentele de măsură întîlnite şi subliniază de fiecare dată caracteristicile definitorii corespunzătoare sterotipurilor.

Măsuri

~n 1933, Katz şi Braly le-au cerut studenţilor de la Princeton să prezinte trăsăturile cele mai caracteristice ale americanilor, negrilor, chinezilor, englezilor, germanilor, irlandezilor, italienilor, japonezilor, evreilor şi turcilor. Pe baza răspunsurilor, ei au alcătuit o listă cu optzeci şi patru de trăsături de personalitate şi au cerut unui alt grup de subiecţi să indice cinci trăsături care li se par lor că sînt cel mai adesea asociate diverselor naţionalităţi. Metoda autorilor permite să se perceapă dimensiunea consensuală a stereotipurilor. Astfel, subiecţii lui Katz şi Braly (1933) au fost de acord că negrii sînt superstiţioşi, leneşi şi nepăsători, pe cînd americanii erau consideraţi: muncitori, inteligenţi şi materialişti (v. cadrul 3 din capitolului III).

De-a lungul anilor, subiecţii confruntaţi cu o listă de trăsături au ezitat din ce în ce mai des să afirme, de exemplu, că americanii sînt materialişti. Pentru a depăşi rezistenţa subiecţilor şi pentru a ocoli dorinţa lor de a părea toleranţi, Brigham (1971) şi-a propus să ceară subiecţilor să indice pe o scară mergînd de la 0% la 100% procentul de membri ai unui grup care prezintă o caracteristică dată. Răspunsul, destul de aproape de o estimare a probabilităţii, permite să se calculeze un scor de stereotipie pentru fiecare subiect. Metoda lui Brigham pune în evidenţă omogenitatea grupului evaluat (nu-i aşa că 80% sau 40% din persoanele în vîrstă sînt avare?). Gardner, Wonnacott şi Taylor (1968) au propus adaptarea metodei, prezentînd o scară cu trăsături opuse la fiecare pol. Dacă răspunsurile se îndepărtează în mod semnificativ de punctul de mijloc (acela care corespunde ideii de omogenitate a lui Brigham) avînd o variabilitate slabă (ceea ce conduce la ideea consensului a lui Katz şi Braly), se consideră atunci că trăsătura face parte din stereotip (Gardner, 1993).

Dacă 80% din persoanele în vîrstă sînt avare, este necesar ca avariţia să facă parte din stereotip? Am fi tentaţi să răspundem afirmativ, considerînd că avariţia pare să fie prezentă mai mult la persoanele în vîrstă decît la alte grupuri. Ideea stă la baza metodei raportului diagnostic teoretizat de McCauley şi Stitt (1978). Autorii cer subiecţilor să estimeze probabilitatea ca un individ aparţinînd unui grup dat să posede o trăsătură, apoi împart acest număr la estimarea pe care aceeaşi subiecţi o fac referitor la probabilitatea ca un individ luat la întîmplare să aibă aceeaşi trăsătură. Trăsăturile pentru care raportul dintre cele două probabilităţi se îndepărtează în mod net de 1 sînt considerate ca fiind stereotipe. Această abordare permite să se repereze chiar şi acele trăsături rare în grupul ţintă şi, de asemeni, să se îndepărteze altele chiar dacă majoritatea membrilor unui grup ţintă le posedă. Ceea ce contează pentru McCauley şi Stitt (1978) este salienţa relativă a unei trăsături într-un grup, în raport cu alte grupuri. Metoda permite, de asemeni, să se calculeze un indice de stereotipie individual (Diehl & Jonas, 1991).

Dar cum sînt repartizate persoanele în vîrstă de-a lungul trăsăturii avar? ~nainte de a avea o idee mai precisă asupra distribuţiei unei trăsături în sînul unui grup, Linville, Salovey & Fisher (1986) au cerut subiecţilor să-şi imagineze o sută de membrii ai unui grup şi să indice cîţi dintre aceştia se situau la fiecare dintre cele zece niveluri ale unei trăsături, pe o scară unipolară. Aceste informaţii permit să se calculeze varianţa grupului, dar şi un indice de probabilitate pentru diferenţiere, a cărui formulă este: $Pd=1 - (p_1^2+p_2^2+...+p_i^2+...p_{10}^2)$. Astfel, dacă o sută dintre persoanele în vîrstă se găsesc în categoria cea mai extremă a avariţiei, atunci Pd=0. Dacă, din contra, 10% dintre persoanele în vîrstă se găsesc repartizate în fiecare dintre cele zece categorii, Pd=90. Exploatat în cadrul unui model mai ambiţios, acest indice are meritul de a cuantifica diferenţierea pe care o fac subiecţii în mijlocul membrilor unui grup (Quattrone, 1986; pentru o prezentare a celorlalţi indici de diferenţiere, v. Park & Judd, 1990).

Atunci cînd ne gîndim la un grup, nu avem neapărat în minte o entitate monolitică. Astfel, în grupul persoanelor în vîrstă, este uşor să se reprezinte subgrupul

bătrînelor bunici, acela al vechilor potentaţi, acela al rezidenţilor dintr-un azil etc. (Brewer, Dull & Lui, 1981; Devine & Baker, 1991). Ideea subtipurilor se inspiră direct din lucrările de psihologie cognitivă asupra memoriei semantice. Categoriile se caracterizează printr-o structură ierarhică, categorii largi care se subdivid în subcategorii şi aşa mai departe (Smith & Medin, 1981; v. capitolul III). Prin raport cu nivelul de apartenenţă grupală mai general, cum ar fi sexul, rasa sau naţionalitatea, indivizii vor favoriza un nivel intermediar numit de bază, permiţîndu-le să ilustreze mai eficient interacţiunile lor cu ceilalţi. Mai concret, cercetătorii prezintă subiecţilor un ansamblu de atribute (comportamente, trăsături) proprii unei categorii generale şi le cer acestora să realizeze regrupări. Regrupările cele mai populare corespund diferitelor subtipuri şi se caracterizează printr-o conjugare de trăsături, aşa cum bolile se disting printr-un ansamblu mai mult sau mai puţin complex de simptome. De exemplu, tipul „artist" va fi perceput în general ca fiind extravertit, inteligent, non-conformist, leneş etc. (Grant & Holmes, 1981; Anderson & Sedikides, 1991). Această viziune tipologică permite să se înţeleagă mai bine de ce prezenţa în aceeaşi ţintă a unor trăsături independente, chiar opuse pe plan semantic nu pune reale probleme de raţionament observatorilor. Cu toate că lenevia este mai degrabă asociată cu prostia decît cu inteligenţa, putem foarte bine să ne închipuim că ambele trăsături coexistă în reprezentarea pe care o dăm artistului. Cu tipul „artist", devine posibilă o explicaţie a acestei asocieri. Altfel spus, concepţiile noastre (fondate sau nu) despre ceea ce îi permite unui artist să fie artist ne incită să asociem creaţia artistică cu lipsa travaliului. Rezultă de la sine că asemenea teorii naive ne permit să folosim trăsăturile într-un mod extrem de creativ şi de dinamic (Asch & Zukier, 1984; Murphy & Medin, 1985).

Originea cognitivă a stereotipurilor

O idee pe care Lippmann (1992) a apărat-o cu vigoare a fost aceea că noi sîntem determinaţi să funcţionăm pe baza unor imagini din mintea noastră, a unor generalizări abuzive, a unor pierderi de memorie. ~n măsura în care mediul este foarte complex, trebuie să-l percepem efectuînd o selecţie severă (Markus & Zajonc, 1985; Stephan, 1985). Mijloacele acestei selecţii sînt categoriile (Bruner & Tagiuri, 1954), iar stereotipurile trimit la categoriile personale (Tajfel, 1972). Putem atribui un sens acţiunilor celuilalt, vorbelor lui şi, în general, tuturor datelor pe care le desprindem din comportamentul lui, încadrîndu-l într-o categorie. ~ntr-o abordare cognitivă a stereotipurilor, vom considera că individul asociază în memorie conţinuturile stereotipe şi etichetele categoriale. ~n consecinţă, evocarea etichetelor categoriale ar trebui să faciliteze accesul la conţinuturile stereotipe. Un experiment efectuat de Dovidio, Evans şi Tyler (1986) ilustrează perfect fenomenul. Autorii au prezentat subiecţilor albi, timp de două secunde, cuvintele „alb", „negru" sau „casă". După un timp mort de 500 miimi de secundă, un al doilea cuvînt apărea pe ecran. Trebuia ca studenţii să spună

dacă acesta putea servi la descrierea unei persoane. Termenul ales definea o caracteristică pozitivă sau negativă, asociată în mod stereotip albilor sau negrilor. Conform intuiţiei după care stereotipurile se concretizează prin legături asociative mai puternice în memorie, răspunsurile subiecţilor erau cu atît mai rapide cu cît trăsătura caracteristică şi grupul rasial erau asociate. Foarte interesant este faptul că trăsăturile pozitive erau atribuite mai mult albilor decît negrilor. Efectul contrar se constată în cazul trăsăturilor negative (Gaertner & McLaughlin, 1983).

Allport (1954) şi Tajfel (1969), părinţii abordării cognitive a stereotipurilor, împărtăşeau punctul de vedere conform căruia originea stereotipurilor se explică prin însăşi caracteristica sistemului de tratament al informaţiei observatorilor. ~ntr-un experiment celebru Tajfel şi Wilkes (1963) au încercat să arate că, prin categorizarea obiectelor în clase distincte, se accentuează atît diferenţele dintre clase (un efect de contrast), cît şi asemănările din sînul claselor (un efect de asimilare). Trebuia ca subiecţii să examineze, în şase reprize, opt linii de lungimi diferite (16,2 şi 22,8 cm). ~ntr-o primă etapă, fiecare linie era însoţită de o etichetă (A sau B), la întîmplare. ~ntr-o a doua fază, aceeaşi etichetă însoţea sistematic cele mai scurte sau cele mai lungi patru linii. ~ntr-o ultimă fază, nici o etichetă nu mai însoţea liniile, iar subiecţii pur şi simplu estimau lungimea fiecărei linii. ~n mod contrar a ceea ce se petrecea atunci cînd etichetele erau aşezate fără legătură sau lipseau, subiecţii confruntaţi cu etichete consistente exagerau diferenţa dintre cele mai scurte patru linii şi cele mai lungi patru linii. Cu toate că datele culese de Tajfel şi Wilkes, (1963); Tajfel, (1969) nu au permis confirmarea efectului de asimilare, s-au descoperit alte lucrări care sprijină această propunere (pentru o trecere în revistă v. Eiser, 1990). Pentru a putea stabili o analogie între estimarea liniilor şi percepţia socială, rezultatele ne permit să considerăm că stereotipurile de persoană sînt la îndemîna oricui. ~n definitiv, stereotipurile vor rezulta din moştenirea mentală de care dispunem. McGarty şi Penny (1988) furnizează informaţii preţioase în această privinţă. Autorii au cerut subiecţilor să evalueze douăsprezece opinii politice, mergînd de la extrema stingă („Libertatea totală nu poate fi obţinută decît prin intermediul unei Revoluţii şi prin răsturnarea dominaţiei statului şi a capitalului”) la extrema dreaptă („Dreptul la viaţă şi la libertate îşi pierd sensul sau efectul, fără dreptul la proprietate privată”). Dintre condiţiile experimentale, două reproduceau condiţiile de etichetă absente sau consistente ale lui Tajfel şi Wilkes (1963). Altfel spus, fie autorii de opţiuni nu făceau nici o menţiune, fie cele şase opinii de stînga erau atribuite autorului A, iar cele şase opinii de dreapta erau atribuite autorului B. Evaluările subiecţilor confirmă într-un mod foarte clar dublul fenomen al asimilării şi contrastului. Cu toate că se înscrie într-o perspectivă strict cognitivistă, descoperirea fenomenului de accentuare va avea un impact enorm asupra dezvoltării teoriilor de identitate socială şi de autocategorizare, două abordări unde aspectele motivaţionale joacă un rol preponderent (Tajfel & Turner, 1979, Turner *et al.*, 1987; v. capitolul I).

După cincisprezece ani de la lucrările lui Tajfel în cadrul curentului cogniţiei sociale, cercetătorii americani vor reexamina atît întrebarea referitoare la cate-gorizare, cît şi fenomenele de contrast şi asimilare. Astfel, Taylor, Fiske, Etcoff şi

Ruderman (1978) vor propune o paradigmă care permite să se examineze memorizarea informaţiilor într-un context în care o categorizare socială e posibil să se impună observatorilor. Subiecţii lor, americani de rasă albă, trebuia să asocieze înregistrarea unei discuţii de grup ce implică şase persoane, trei aparţinînd rasei neagră şi trei rasei albe. La fiecare intervenţie a unui participant, subiecţii văd un diapozitiv care îl reprezintă pe acesta. La sfirşitul discuţiei, subiecţii primesc o listă a intervenţiilor şi o fotografie a participanţilor. Sarcina lor este să stabilească mai multe corespondenţe între aceste două tipuri de elemente. ~n măsura în care rasa serveşte la categorizarea celor ce au făcut intervenţii, Taylor şi colegii săi (1978) se aşteaptă ca subiecţii să poată determina dacă un negru sau un alb a făcut cutare sau cutare comentariu, dar nu neapărat care negru sau care alb anume a făcut acel comentariu. Deci, studiul sugerează că apartenenţele grupale ale persoanelor influenţează maniera în care un individ stochează informaţia în folosul lor.

Un alt program de cercetare a problemei stereotipurilor este acela întreprins de David Hamilton asupra *iluziei corelării* (Hamilton, 1981, Hamilton & Sherman, 1989). Conform autorului, noi sîntem deosebit de sensibili la datele saliente din mediul nostru. Acestea din urmă se bucură de avantajul unei codări şi vor face, în schimb, obiectul unei mai bune recuperări în memorie. ~ntr-o experienţă clasică, Hamilton şi Gifford (1976) testează ideea conform căreia asemănarea lucrurilor saliente ar fi la originea stereotipurilor negative, atunci cînd se aplică minorităţilor. De fapt, nu doar întîlnirile cu membrii unei minorităţi sînt mai puţin frecvente decît acelea cu membrii majorităţii, dar şi comportamentele negative sînt în general mai puţin frecvente. ~n consecinţă, autorii prezic că aceste două aspecte saliente vor fi percepute ca fiind legate. ~n experiment trebuie ca subiecţii să citească o serie de treizeci şi nouă de fraze, fiecare specificînd un comportament al unui membru al grupului A sau al grupului B. ~n total, sînt de două ori mai multe fraze care îi vizează pe membrii grupului A (26) decît pe membrii grupului B (13). Chiar dacă majoritatea comportamentelor descrise sînt pozitive, proporţia relativă de comportamente pozitive şi negative este aceeaşi pentru cele două grupuri (18 vs. 8, 9 vs. 4). ~n conformitate cu ipotezele lui Hamilton şi Gifford (1976), subiecţii supraestimează frecvenţa comportamentelor negative la conducătorul membrilor grupului B şi evaluează membrii grupului B mai puţin pozitiv decît pe cei ai grupului A. Pentru a arăta că acest proces nu depinde de prejudecăţile anterioare referitoare la minorităţi, autorii au repetat experimentul, inversînd comportamentele dorite şi nedorite în fiecare dintre grupuri. De această dată, existau în fiecare grup de două ori mai multe comportamente negative decît comportamente pozitive, condiţii în care „major itatea” era cel mai adesea asociată comportamentelor negative (cele mai numeroase), iar minoritatea era cel mai adesea asociată unor acte pozitive (mai puţin numeroase).

Linville şi colaboratorii săi (Linville, Fischer & Salovey, 1989) sugerează, de asemenea, că sîntem mai puţin confruntaţi cu membrii out-group-ului decît cu membrii in-group-ului, şi că aceasta poate explica raţionamentele stereotipe împotriva out-group-ului. Conform acestui autor, categoriile noastre se constituie pe baza întîlnirilor cu membrii grupurilor avute în vedere. Atunci cînd ni se cere o

judecată, trecem în revistă toţi indivizii de care ne amintim şi care aparţin acestui grup. Linville defineşte stereotipizarea ca pe faptul de a avea o reprezentare relativ nediferenţiată a membrilor unui grup. Stereotipizarea ar fi deci o chestiune de grad: cu cit observatorii au o reprezentare cognitivă diferenţiată asupra membrilor unui grup, cu atît mai puţin acest grup este stereotipizat. Mai multe experimente şi simulări pe calculator vin să sprijine afirmaţiile făcute. Argumentul decisiv pentru Linville se bazează pe faptul că stereotipurile sînt evidente în cazul out-group-ului deoarece posibilităţile de întîlnire sînt mai puţin numeroase pentru membrii out-group-ului decît pentru cei ai in-group-ului.

Ultimele două abordări descrise mai sus insistă pe cantitatea de informaţii disponibile. O altă problemă este de a şti dacă observatorii selecţionează informaţia şi cum o obţin. După Ford şi Stangor (1992), observatorii îşi formează stereotipurile bazîndu-se pe elementele informaţionale diagnostice, adică pe caracteristicile care permit o mai bună diferenţiere a celor două grupuri. ~ntr-un prim experiment, un total de optsprezece comportamente caracterizează fiecare dintre cele două grupuri prezentate subiecţilor. şase comportamente se refereau la inteligenţă, şase la simpatie, iar şase nici la simpatie, nici la inteligenţă. ~ntr-o primă fază, media comportamentelor diferă mai mult pentru inteligenţă decît pentru simpatie. ~ntr-o altă fază, se constată opusul. Aşa cum o prevăd autorii, descrierile subiecţilor se sprijină mai ales pe dimensiunea pentru care contrastul dintre cele două grupuri este cel mai puternic marcat. ~ntr-o altă cercetare, subiecţii selecţionează de preferinţă dimensiunea pentru care variabilitatea în sînul fiecărui grup este cea mai slabă. Rezultatele unor astfel de experimente furnizează informaţii preţioase despre procesul în acţiune în constituirea cunoaşterii stereotipe vizavi de grupurile predefinite. După Ford şi Stangor (1992), subiecţii adoptă un demers care nu există fără a admite logica analizei varianţei. De fapt, observatorii favorizează atributele care maximizează diferenţele dintre categorii şi minimalizează diferenţele din sînul categoriilor, această atitudine înscriindu-se în tradiţia lucrărilor inspirate de Tajfel (Turner *et al.*, 1987; Oakes & Turner, 1990).

Efectele de contrast şi de asimilare, impactul salienţei asupra iluziei corelării, legătura dintre complexitatea cunoştinţelor şi moderarea raţionamentului şi, în fine explorarea caracteristicilor diagnostice sînt tot atîtea fenomene care presupun că stereotipurile sînt construite pe baza unui contact direct cu membrii grupurilor aflate în discuţie. Acest punct de vedere este apărat şi de către susţinătorii teoriei învăţării sociale (Eagly & Steffen, 1984; Eagley & Kite, 1987). După Eagly (1987), stereotipurile noastre dobîndesc un conţinut deoarece observăm membrii unui grup ţintă într-un număr mai mult sau mai puţin restrîns de roluri sociale. Imaginea noastră despre studenţii chinezi ar fi astfel puternic influenţată de amintirea tînărului curajos sfidînd un tanc blindat în piaţa Tien-an-men în timpul revoltei din primăvara lui 1990. Eagly (1987) susţine că viziunea noastră despre femei şi bărbaţi este influenţată de structura socială care constrînge comportamentele fiecăruia. Atunci cînd Eagly şi Steffen (1984) le cer subiecţilor să asocieze cîteva trăsături unor ţinte masculine sau feminine, care ocupă tradiţional roluri masculine sau feminine, rezultatele relevă că nu sexul ţintei, ci *rolul* acesteia

influenţează asocierile pe care le fac subiecţii. Conform autorilor, poziţiile sociale corespunzătoare bărbaţilor şi femeilor se află la originea stereotipurilor. Nu ar trebui deci nimic altceva pentru a înţelege conţinutul stereotipului negrilor din Statele Unite. Un astfel de punct de vedere consideră că stereotipurile trimit, cel puţin în parte, la realitatea caracteristicilor membrilor unui grup. ~n ciuda insistenţei acestui curent asupra aspectelor structurale ale societăţii, procesul subiacent este tocmai acel al achiziţiei progresive de informaţii vizavi de membrii unui grup.

Dar, dacă stereotipurile reflectă realitatea, cum se explică atunci prezenţa etnocentrismului şi faptul că majoritatea out-group-urilor sînt devalorizate? De fapt, există o mulţime de lucrări care pun în discuţie suficienţa explicaţiilor cognitive pentru a explica formarea stereotipurilor. Astfel, iluzia corelării nu se manifestă întotdeauna atunci cînd subiecţii au legături privilegiate cu membrii unuia dintre cele două grupuri (Spears, van der Pligt & Eiser, 1985, 1986; Maass & Schaller, 1989). ~n mod similar, lucrările despre omogenitatea out-group-ului nu explică marea omogenitate a in-group-ului pe dimensiunile care îl definesc sau atunci cînd in-group-ul este perceput ca minoritar (Simon & Brown, 1987; Simon & Pettigrew, 1990). O poziţie strict cognitivă explică la fel de puţin alegerea anumitor dimensiuni pentru a diferenţia in-group-ul şi out-group-ul. Subiecţii par să le prefere pe acelea în care in-group-ul se comportă mai bine decît out-group-ul, chiar dacă trebuie să lase deoparte dimensiunile care ar stabili distincţii mai clare între grupuri (Ford, 1992). ~n fond, se poate într-adevăr stabili măsura funcţiilor de justificare şi explicare pe care par să le îndeplinească stereotipurile? (Tajfel, 1982). Aşa cum remarcă Hoffman şi Hurst (1990) vizavi de cercetările întreprinse de Alice Eagly, de ce am avea stereotipuri pentru bărbaţi şi pentru femei, atunci cînd stereotipurile diverselor roluri sociale sînt suficiente?

Rolurile de explicare şi justificare

Pentru susţinătorii abordării cognitive, stereotipurile sînt considerate a fi reprezentări cognitive sau structuri de cunoaştere care asociază atribute cognitive unui grup (Stangor & Lange, 1994). O asemenea definiţie nu este incorectă, dar frustrează realitatea. Nu vom spune niciodată că un film corespunde produselor chimice conservate pe o peliculă. Atunci cînd un cineast filmează o scenă el actualizează o viziune asupra lumii, viziune care este destinată spectatorului. Pe de o parte, merită să subliniem bogăţia cunoştinţelor stereotipe. ~n această privinţă, Andersen şi colegii săi (1990) au comparat modul în care se recurge la trăsături cum ar fi „sociabil” sau „inteligent” şi la stereotipuri. Autorii au putut arăta că, prin raport cu trăsăturile de personalitate, stereotipurile evocă elemente foarte bine asociate, vizuale, distinctive şi facilitează activitatea cognitivă (Cantor & Mischel, 1979; Grant & Holmes, 1981; Forgas, 1983).

Pe de altă parte, noţiunea de explicaţie este esenţială pentru a înţelege categorizarea (Murphy şi Medin, 1985, v. capitolul III). Categorizarea este mai puţin o chestiune de corespondenţă a atributelor, care se limitează la nivelul manifest,

fenotipul, şi mai mult un proces de inferenţă, o explicaţie, care conduce la nivelul subiacent, *genotipul.* Altfel spus, observatorii nu fac altceva decît să perceapă corelaţii. Ei găsesc motive excelente care permit explicarea acestor corelaţii. ~n sprijinul tezei enunţate, Medin, Altom, Edelson şi Freko (1982) şi-au confruntat subiecţii cu categorii noi pentru ei. Aceştia nu numai că percepeau corelaţii, dar şi dezvoltau şi utilizau teorii pentru a explica aceste corelaţii şi pentru a structura noul concept. Astfel, după Medin (1988), categorizarea nu este un mod de a rezolva problema excesului de informaţie, ci mai degrabă de a face faţă lipsei de informaţie. Din această perspectivă, explicaţia reprezintă cimentul care leagă atributele unei ţinte stereotipizate.

Mai rămîne să se determine şi cum funcţionează asemenea trăsături explicative la observatorul social. Un pas destul de recent în această direcţie a fost făcut de Rothbart şi Taylor (1993), care afirmă că adesea categoriile sociale sînt percepute drept „categorii naturale”. A considera o categorie ca fiind mai curînd „naturală” decît bazată pe caracteristici definitorii fixate de om implică faptul că noi credem în existenţa unei „esenţe subiacente”. Pentru autori, credinţa într-o asemenea esenţă ar fi facilitată atunci cînd, pe drept sau pe nedrept, ea este obiectivă (cod genetic etc). Stereotipurile ar fi deci cu uşurinţă percepute drept categorii naturale atunci cînd grupurile pot fi identificate pe baza caracteristicilor fizice, cum ar fi sexul, vîrsta, atributele psihice vizibile etc. Astfel se explică forţa stereotipurilor : ideea de esenţă sugerează de fapt că observatorii vor considera categorizarea ţintei ca reflectînd adevărata sa natură, adevărata ei identitate.

O atare concepţie are implicaţii importante atît în ceea ce priveşte formarea stereotipurilor, cît şi în ceea ce priveşte utilizarea lor. Din această perspectivă, Hoffman şi Hurst (1990) concep stereotipurile ca fiind mijloace de explicare sau de raţionalizare (pentru o explicaţie recentă de acelaşi tip, v. Jost & Banaji, 1994). Ei se opun astfel concepţiei conform căreia stereotipurile primesc conţinut în funcţie de existenţa unui nucleu de adevăr (Eagly, 1987). Pentru a pune la încercare ipoteza lor, Hoffman & Hurst (1987) au cerut subiecţilor desemnaţi să-şi imagineze o planetă locuită fie de două specii, fie de două culturi complet fictive. Ei aflau că într-un grup majoritatea membrilor lucrau şi că în celălalt majoritatea membrilor creşteau copii. Jumătate dintre subiecţi aveau ca sarcină să reflecteze la motivele pentru care unii membri ocupau un loc particular. De şi cele două ocupaţii evocă masculinitatea şi feminitatea, în realitate nu exista nici o legătură obiectivă între ocupaţia unui individ şi natura masculină sau feminină a informaţiilor referitoare la el. Cu toate acestea natura ocupaţiei a influenţat puternic raţionamentele vizavi de fiecare grup. ~n plus, subiecţii au recurs tot mai mult la stereotipuri atunci cînd li s-a cerut să-şi imagineze o explicaţie sau atunci cînd biologia mai curînd decît cultura distingea între cele două grupuri. Rezultatele sprijină ideea conform căreia funcţia explicaţiei joacă un rol major în utilizarea stereotipurilor. Funcţia de explicaţie a stereotipurilor şi a implicaţiilor practice este atît de importantă, încît ni se pare necesar să integrăm dimensiunea ..teoretică” a stereotipurilor în chiar definiţia conceptului. Astfel, stereotipurile

sînt mai mult decît un conţinut evaluativ atribuit unui grup de persoane. Ele cuprind, pe lîngă explicaţia faptului că aceste persoane constituie un grup şi pe aceea a asemănării lor.

~ntr-un cuvînt, un stereotip va fi cu atît mai utilizat faţă de un grup cu cit teoria subiacentă va părea mai explicativă şi cu cit vom avea impresia că ştim un număr foarte mare de lucruri vizavi de membrii lui. ~n anumite cazuri, teor iile psihologice ar putea avea un impact deosebit de puternic (Carey, 1985). Explicaţiile culturale nu sînt datoare cu nimic. Susţinătorii majorităţii statelor-naţiuni se bazau pe existenţa unui patrimoniu cultural potrivit pentru a justifica edificarea unui nou ansamblu politic. Astfel spus, locuitorii anumitor regiuni ale Europei erau obligaţi să împartă aceeaşi moştenire religioasă, lingvistică sau istorică şi trebuia, în consecinţă, ca ei să se unească într-un destin comun. Cu toate că, din a doua jumătate a secolului XX, apare ideea unei Europe unite, această logică stă încă la baza raporturilor inter- şi intra-naţionale. Este suficient să ne gîndim la reticenţele francezilor în legătură cu existenţa unui popor corsican sau la eternele dispute între flamanzi şi valoni, cele două componente etnice ale Belgiei. Asistăm chiar la o revenire a acestei tendinţe, a doua zi după ce se prăbuşea Zidul Berlinului. Astfel, crearea Republicii Macedonia face pe responsabilii greci să ridice în slăvi o naţiune elenă unică şi indivizibilă. Nici vorbă de a explica pluralitatea popoarelor ce compun Grecia, cu atît mai puţin de a face aluzie la legăturile dintre macedonienii greci şi iugoslavi. Totuşi, cel mai adesea, grupurile sociale şi sterotipurile care le sînt asociate vor trimite la explicaţii biologice. Cum observa Jones (1990, p. 96), deşi copiii minorităţilor sînt percepuţi ca avînd punctaje inferioare la testele de aptitudine, faptul nu este în sine elementul central al unui stereotip defavorabil. Aceasta se întîmplă atunci cînd percepţia este legată de o cauză dispoziţională presupusă a fi stabilă, cum ar fi inteligenţa, şi mai ales cînd această dispoziţie este considerată ca avînd o origine genetică (v. cadrul 9).

Walter Lippmann nu numai că a introdus noţiunea de stereotip şi a anticipat principalele orientări pe care le va lua studiul ei, dar a indicat, şi, riscul inerent anumitor tipuri de explicaţie a conţinuturilor stereotipe. Această luare de poziţie se situează în cadrul dezbaterii între explicaţiile ineiste şi culturale ale dezvoltării inteligenţei (Gould, 1983). Lippmann se ridică împotriva utilizării testelor de măsurare a I.Q.-ului, în timp ce Terman (1923) recomandă utilizarea lor la scară universală. Nesiguranţa priveşte, fără îndoială, posibilitatea de a efectua o măsură indiscutabilă a inteligenţei, dar mai ales natura radicală a concepţiei ineiste apărată de Terman. ~n concepţia lui Lippmann, puterea celui care testează poate deveni abuzivă dacă utilizăm măsura inteligenţei pentru a indica locul fiecăruia în societate şi dacă explicaţia ereditară permite să se justifice definitiv aceste atribuiri. O astfel de posibilitate îi inspiră oroare: „ar fi de o mie de ori mai bine ca toţi cei care testează inteligenţa şi chestionarele lor să fie aruncaţi fără avertisment în marea Sargaselor[1]” (Lippmann, 1922, citat de Gould, 1983).

1.Marea Sargaselor – vastă regiune a Atlanticului de Nord, acoperită de alge (n. trad.).

Putem considera că Lipmann atrage atenţia asupra consecinţelor nedorite pe care le poate declanşa o explicaţie excesiv supusă prejudecăţilor. El spune, de fapt, că o asemenea explicaţie poate conduce la a considera că există categorii iremediabil diferite şi poate permite mai ales persoanelor avînd prejudecăţi puternice să se preocupe în continuare de această operaţie de clasificare. Astfel fondată, orice clasificare va fi asociată unui sentiment confortabil de certitudine şi ar putea justifica comportamentele legate de prejudecăţi. ~ntruchipînd asocierea dintre o explicaţie ineistă radicală a inteligenţei şi opiniile rasiste, Terman (1916) exprimă clar ideea că nici un fel de educaţie nu poate spori inteligenţa unor grupuri (cum ar fi indienii, mexicanii şi negrii). Pentru el, aceste grupuri sînt mult inferioare albilor, iar această diferenţă este în totalitate iremediabilă. ~n fine, el merge pînă la a deplînge faptul că este imposibil să convingă societatea de necesitatea de a împiedica astfel de grupuri inferioare să se reproducă! ~naintea nazismului european, această poziţie eugenezică va avea un anumit succes chiar în Statele Unite, unde va declanşa limitări privind imigrarea şi, în statul Virginia, sterilizarea a mii de persoane, adesea fără ştirea lor. După cum reiese din analiza lui Lippmann, aceste fapte oribile confirmă că riscul nu provine atît din evaluarea defavorabilă a unui grup de persoane - conţinutul stereotipului - cît din explicarea diferenţierii lor.

Cadrul 9 - Funcţia explicativă a stereotipurilor şi utilizarea I.Q.-ului.

2. Ponderea concepţiilor stereotipe în judecata socială

Problema care urmează formării stereotipurilor se referă la modul în care cunoştinţele stereotipe, o dată constituite, intervin în judecăţile asupra celuilalt. După cum o arată numeroase lucrări, stereotipurile influenţează atît modul în care asimilăm informaţiile noi cît şi modul în care ne amintim de ele (Fiske & Taylor, 1991). Observatorii pot să-şi îndrepte atenţia în mod selectiv spre ceea ce convine concepţiilor lor stereotipizate. Ei îşi pot reaminti mai uşor informaţii consistente, deoarece tratamentul şi integrarea în memorie sînt mai facile. Ei le pot interpreta într-un mod ce le face să corespundă aşteptărilor (sau „consistente”), le pot uita în mod selectiv şi pot considera că informaţiile inconsistente sînt excepţiile de la regulă. ~n fine, pentru a fi consistentă, o informaţie din noua realitate poate fi tratată ca şi cum ea ar face parte din informaţiile de plecare.

Cînd stereotipurile deformează realitatea

Numeroase cercetări atestă impactul stereotipurilor în interpretarea, achiziţia şi restituirea informaţiilor. ~ntr-un studiu despre zvonuri, Allport şi Postman (1947) au prezentat unor subiecţi albi o scenă ce se petrecea într-un metrou. ~n prim-plan,

se putea vedea o altercaţie între un negru bine îmbrăcat şi un alb care avea un briceag în mînă. Subiecţii au descris ceea ce au văzut unui subiect care nu văzuse scena şi care avea, la rîndul lui, să o descrie unei a treia persoane şi aşa mai departe. Descrierile se deformau progresiv, ajungînd să corespundă stereotipurilor pe care albii le au despre negri şi albi: la finalul „lanţului zvonului", mesajul descria o interacţiune violentă între un om alb şi un „negru agresiv" care avea un briceag în mînă.

Hamilton şi Rose (1980) au arătat că stereotipurile asociate profesiunilor pot de asemeni afecta memoria. Ei au prezentat subiecţilor o serie de douăzeci şi patru descrieri de persoane avînd două trăsături de personalitate, precum şi ocupaţia profesională a persoanei. Erau trei profesiuni, prezentate de un anumit număr de ori: opt contabili, opt vînzători şi opt medici. La sfirşitul descrierilor, opt trăsături asociate în mod stereotip uneia sau alteia dintre profesiuni erau prezentate de mai multe ori. Fiecare dintre aceste trăsături era atribuită de două ori unui membru al fiecărei profesiuni. De exemplu, trăsătura „timid", stereotipă categoriei „contabil", descria doi contabili, dar şi doi vînzători sau medici. Totuşi, atunci cînd li s-a cerut subiecţilor să spună prin ce trăsături au fost cel mai frecvent descrise grupurile, ei au estimat că fiecare grup a fost descris mai ales prin trăsăturile aparţinînd stereotipului lui. Rezultate similare au fost obţinute de Cohen (1981), tot pe stereotipuri profesionale, ca de altfel şi de Snyder şi Uranowitz (1978) care au avut în vedere stereotipuri sexuale.

Pentru ce categorie să optăm?

Cercetările de cogniţie socială au îmbogăţit fără îndoială cunoştinţele noastre vizavi de procesele prin care stereotipurile sînt susceptibile de a afecta tratarea informaţiilor necesare despre ceilalţi. ~n măsura în care vrem ca recursul la categorii să ne permită rezistenţa într-un mediu complex, trebuie să determinăm în primul rînd categorizarea pe care o vom adopta. ~n această privinţă, salienţa mediului reprezintă un element important. De exemplu, prezenţa unei singure femei într-un grup de persoane determină intensificarea inferenţelor stereotipice (Taylor, 1981). Independent de asemenea efecte determinate de salienţă, observatorii se sprijină mai mult pe anumite caracteristici decît pe altele pentru a analiza datele întîlnite. Anumite categorii beneficiază de un acces privilegiat. Ne gîndim, evident, la sex, rasă, vîrstă şi la rolurile sociale (Andersen & Klatsky, 1987).

După Bruner (1957), categoriile sînt temporar activate de motivaţiile şi de mizele pasagere ale observatorului. ~ncă de la începuturile cogniţiei sociale, cercetătorii au considerat că simpla evocare a unei anumite categorii modifică accesul ulterior la cunoştinţele asociate în memorie. O paradigmă, cunoscută sub numele *efect de amortisaj,* permite studiul acestei probleme (Higgins, Rholes & Jones, 1977). Se prezintă subiecţilor două sarcini în aparenţă independente. O primă sarcină, uşor realizabilă, banală chiar, permite confruntarea conceptelor

alese. De exemplu, subiecţii trebuie s ă sublinieze două cuvinte susceptibile de a forma o frază, dintr-un ansamblu de trei cuvinte (astfel, „s ărută-băiat-sărut” are ca rezultat „băiatul sărută” şi exemplifică trăsătura „drăguţ”). Urmează apoi sarcina de formare a impresiei. Subiecţii trebuie s ă citească un text vizavi de o ţintă al cărui comportament este ambiguu. De şi, pentru subiecţi, nu există absolut nici o legătură între cele două sarcini, comportamentele ambigue ale ţintei sînt interpretate în sensul tr ăsăturilor întîlnite iniţial. Rezultatele sugereaz ă că aceste concepte folosite cu ocazia primei sarcini faciliteaz ă accesul la categoriile desemnate de aceşti termeni. Numeroasele variante ale studiului au permis s ă se definească fenomenul de amorsaj (Croizet, 1991). Impactul unei categorii este cu atît mai important cu cît utilizarea lui este mai recent ă şi mai frecventă. ~n plus, efectul de amorsaj se produ ce chiar dacă sînt prezentate într -un mod subliminal, adică într-un timp atît de scurt încît r ămîn în afara cîmpului de con ştiinţă al subiecţilor (Bargh & Pietromonaco, 1982).

Efecte comparabile cu cele ale amorsajului experimental s -au obţinut la indi-vizii ce prezentau diferenţe cronice în accesul la anumite categorii (Bargh, 1989); ele confirmă astfel punctul de vedere al lui Kelley (1955) conform c ăruia schim-burile dintre noi şi ceilalţi ar fi în mod cronic afectate de anumite categorii. O experienţă a lui Stangor (1988) ilustreaz ă perfect în domeniul stereotipurilor sexuale, acest ultim punct. Autorul a invitat mai întîi subiecţii s ă-şi descrie prietenii şi cunoştinţele prin intermediul asociaţiilor libere. Apoi subiecţii au fost împărţiţi în două grupuri, după cum foloseau mai puţine sau mai multe aspecte asociate în mod stereotip apartenenţei sexuale. Cu ocazia unei sesiuni experi - mentale ulterioare, toţi subiecţii sînt confruntaţi cu ţinte masculine şi feminine, care au comportamente tipic masculine şi, respectiv, feminine, apoi sînt supu şi unui test de recunoa ştere. Subiecţii care au acces u şor la stereotip estimeaz ă mai bine decît ceilalţi subiecţi c ă ţintele au realizat comportamente stereotipe. Rezultatele subliniază importanţa accesibilităţii cronice a unei categorii de interpretare în schimburile cu cel ălalt.

Dar, fără îndoială, teza cea mai provocatoare rezultat ă din paradigma amor-tisajului este cea a lui Devine (1989). Conform autorului prejudec ăţile sînt susceptibile de a influenţa judec ăţile noastre chiar dacă noi nu acceptăm acest lucru. De fapt, în m ăsura în care stereotipurile constituie o form ă de cunoaştere foarte bine integrată în cursul socializării, ne putem aştepta ca ele să fie solicitate în mod constant, cu mare u şurinţă şi fără ştirea noastră. Pentru a nu cădea în capcană, ar trebui să putem activa structuri cognitive mai recente şi mai personale. ~n cursul unei prime cercet ări, Devine (1989) cere subiecţilor albi rasişti şi ne-rasişti să descrie în mod cu totul anonim tot ceea ce le vine în minte referitor la stereotipurile culturale împ ărtăşite vizavi de negrii americani. Răspunsurile celor două grupuri de subiecţi nu prezint ă vreo diferenţă notabilă, ceea ce confirmă ideea că toţi subiecţii cunosc stereotipul cultural la fel de b ine. Rezultate contrastează cu cele obţinute în urma altui experiment, cînd li s -a cerut subiecţilor albi să furnizeze propriile lor opinii referitoare la negri. De aceast ă dată, subiecţii

rasişti exprimă idei mult mai negative decît subiecţii nerasişti. Conform lui Devine, condiţiile de culegere a datelor au permis subiecţilor nerasişti să exerseze un control asupra răspunsurilor lor şi să exprime opinii diferenţiate. Pentru a arăta impactul stereotipurilor într-o situaţie unde controlul subiecţilor asupra propriului răspuns se face cu dificultate, Devine a recurs la paradigma de amorsare. Subiecţi albi, care au sau nu prejudecăţi faţă de negrii americani, văd prezentat pe ecran un anumit număr de cuvinte cu o asemenea viteză, încît le este imposibilă o recunoaştere conştientă a cuvintelor. Pentru jumătate, 80% dintre secvenţe sînt asociate categoriei negrilor („sclavie", „ghetou", „Harlem", Jazz" etc), iar 20% nu au nici un raport. Pentru cealaltă jumătate a subiecţilor, proporţiile se inversează. Toţi subiecţii, citesc apoi un text care descrie pe un anume Donald care realizează o serie de comportamente ambigue în planul ostilităţii. Datele arată că prezentarea unui număr mare de secvenţe asociate negrilor face loc unor interpretări mai ostile ale comportamentului ambivalent al lui Donald, atît din partea subiecţilor rasişti, cît şi din partea subiecţilor care în principiu nu au prejudecăţi. Conform lui Devine, noi toţi am fi afectaţi de prejudecăţile noastre dacă un anumit efort nu ne-ar permite să scăpăm de influenţa lor.

Radicalismul tezei este relativizat de lucrările mai recente ale lui Gilbert & Hixon (1991). Experimentul acestor autori are, de asemenea, două părţi. ~ntr-o primă etapă, subiecţii albi văd o casetă video în care un membru al echipei de experimentare, o femeie, prezintă cartonaşe pe care se află înscrise cuvinte ce trebuie completate. Cea care face experimentul este de rasă albă sau asiatică. ~n timp ce încearcă să completeze cuvintele, jumătate dintre subiecţi se gîndesc la un număr de opt cifre. ~n cea de a doua parte, subiecţii o ascultă pe cea care face experimentul descriind o zi din viaţa sa. Din nou, jumătate din subiecţi sînt ocupaţi cu o sarcină. ~ntr-un cuvînt, un sfert sînt ocupaţi tot timpul, un sfert doar în prima parte, un sfert în cea de a doua parte, iar un sfert nu sînt ocupaţi niciodată. La sfirşit, toţi subiecţii trebuie să o evalueze pe cea care a făcut experimentul după o serie de trăsături de personalitate, dintre care unele, cu siguranţă, privesc stereotipul asiaticilor din Statele Unite. Se obţin două rezultate. Pe de o parte, subiecţii confruntaţi cu o experimentatoare asiatică propun atît timp cît nu sînt obligaţi să reţină şi numărul, mai multe cuvinte care au un raport cu originea etnică a celei ce experimentează. Pe de altă parte, subiecţii ocupaţi permanent în cea de a doua parte a experimentului emit cele mai stereotipe judecăţi faţă de asiatici. Conform lui Gilbert şi Hixon, aceste rezultate indică faptul că nu este posibil să se recurgă la stereotipuri decît dacă subiecţii dispun de un minimum de resurse cognitive (să nu fie ocupaţi în prima fază), dar că utilizarea lor este cu atît mai importantă cu cît subiecţii nu-şi pot controla răspunsurile (să fie ocupaţi în cea de a doua fază). Gilbert şi Hixon (1991) ne reamintesc că judecata socială are menirea să contribuie la o bună funcţionarea a interacţiunii. ~n acord cu o asemenea perspectivă pragmatică, Fiske şi Neuberg (1990) consideră drept criteriu important capacitatea unei categorii de a organiza ansamblul informaţiei disponibile.

Perpetuarea stereotipurilor

Interpretarea orientată a informaţiilor care ne parvin consolidează stereotipuri. Stereotipurile se pot perpetua, deoarece furnizează premisele pe care ne bazăm comportamentul. Dacă o ţară consideră că fostul ei inamic este hotărît sa atace în continuare, fără îndoială îşi va mări arsenalul militar. O asemenea reacţie constituie pentru cealaltă ţară dovada că pacea este o ocazie mai bună de a pregăti războiul: conflictul este declanşat.

Word, Zanna şi Cooper (1974) au scos în evidenţă acest *caracter de auto-confirmare* a stereotipurilor cu ocazia unui studiu în două faze. Subiecţii unei prime experienţe sînt intervievatori albi care primesc fie un candidat negru, fie un candidat alb. Candidaţii sînt, de fapt, persoane pregătite să se comporte în aceeaşi manieră. ~n ciuda acestei similitudini în comportamentele candidaţilor albi şi negri, subiecţii care iau interviuri manifestă comportamente non-verbale foarte diferite, în funcţie de culoarea candidatului: ei se arată mai distanţi, mai scurţi, mai puţin amicali faţă de candidatul negru decît faţă de candidatul alb. ~ntr-un al doilea experiment, subiecţii, toţi albi, sînt de această dată candidaţi şi sînt primiţi de persoane pregătite să manifeste unul sau altul dintre cele două tipuri de comportamente ale subiecţilor intervievatori observaţi cu ocazia primului experiment: fie modul impersonal care fusese folosit faţă de o persoană neagră, fie comportamentul mai amical manifestat faţă de o persoană albă. Rezultatul arată clar că subiecţii candidaţi adoptă acelaşi stil de comportament ca şi intervievatorul, candidaţii trataţi de o manieră mai impersonală realizînd o performanţă mai puţin bună. Se pare, deci, că într-o situaţie reală, aşteptările stereotipe ale celui ce intervievează l-ar determina să adopte o atitudine care ar suscita din partea candidatului un comportament care să-i confirme aşteptările (Darley & Fazio, 1980). Totuşi, dacă persoana-ţintă este conştientă de aşteptările observatorului (Hilton & Darley, 1985) sau dacă are o concepţie fermă despre propria personalitate (Swann & Ely, 1984), atunci efectul de confirmare nu se produce (Swann, 1987).

Pentru a arăta impactul stereotipurilor noastre în domeniul frumuseţii fizice, Snyder, Tanke şi Berscheid (1977) au cerut subiecţilor masculini să se întreţină telefonic, timp de zece minute, cu o interlocutoare necunoscută. ~nainte de începerea conversaţiei, fiecare bărbat era fotografiat şi, în plus, el putea examina un clişeu de-al interlocutoarei. De fapt, clişeul reprodus reprezenta o femeie mai mult sau, dimpotrivă, mai puţin atrăgătoare şi nu pe participanta la experiment. Subiecţii masculini considerau interlocutoarea cu atît mai convivă cu cît se presupunea a fi mai atrăgătoare. ~n plus, stereotipurile iniţiale ale subiecţilor masculini au suscitat comportamente cu adevărat diferenţiate ale ţintei. Pe baza răspunsurilor înregistrate de interlocutoare, observatorii naivi evaluează ţintele presupus atrăgătoare într-un mod mult mai favorabil decît ar face-o cu cele lor mai puţin atrăgătoare. Datele lui Snyder *et al.* (1977) relevă că, de asemeni,

comportamentul subiecţilor masculini joacă un rol decisiv: în ochii interlocutoarei, un bărbat confruntat cu o parteneră atrăgătoare pare mai sociabil, interesant şi... atrăgător.

Un studiu al lui Steinberg (1974) despre legătura dintre religii şi disciplinele universitare ale profesorilor nord-americani ilustrează cum anumite relaţii fac loc unor interpretări pe cît de tenace pe atît de eronate. Datele relevate de autor atestă prezenţa masivă a protestanţilor în disciplinele ştiinţifice tradiţionale (agricultură, chimie, botanică etc), a catolicilor în filologie, filosofie etc. şi a evreilor în medicină şi ştiinţe umaniste (psihologie, drept). ~nainte de a explica această distribuţie cel puţin tendenţioasă, Steinberg (1974) face apel la valorile culturale inculcate în fiecare dintre cele trei religii, alăturîndu-se, din această perspectivă, altor numeroşi predecesori.
Recursul la o cauză culturală neglijează total posibilitatea ca o îmbinare de fenomene întîmplătoare să poată explica relaţiile observate. Nimic uimitor, afirmă Boudon (1990, p. 271), deoarece, „fiind vorba de a explica alegerea unei discipline, anchetatorul va pleca de buna voie de la ideea că o alegere decisivă trebuie să traducă valorile profunde care structurează personalitatea subiectului. De aceea, va accepta de bună voie ideea că valorile ultime care i-au fost inculcate de formaţia sa religioasă sau filosofică constituie rezervorul în interiorul căruia trebuie cercetată cauza alegerii". Totuşi, combinaţia efectelor mobilităţii colective a protestanţilor, catolicilor şi a evreilor în sînul societăţii nord-americane şi expansiunea succesivă a diverselor discipline sînt suficiente pentru a explica fenomenul (Friedman, 1983). Astfel, generaţiile tinere de evrei americani se îndreaptă către instituţiile universitare în momentul în care oportunităţile academice se concretizează în sectorul ştiinţelor umane. Abordarea lui Steinberg ilustrează nu numai hotărîrea observatorilor de a cerceta cauza corelaţiilor, ci şi faptul că explicaţiile culturale se impun cu o putere egală cu cea a explicaţiilor genetice. Privit mai de aproape, aportul lui Boudon nu constă atît din punerea în discuţie a relaţiilor, cît din verificarea unei explicaţii concurente care să permită înlăturarea prejudecăţilor poziţiei tradiţionale. ~n realitate, divergenţele celor doi autori ilustrează perfect ideea conform căreia relaţiile vor fi scoase în evidenţă atîta timp cît dispunem de un *a priori* explicativ. Orice ar spune Boudon (1990), nu este sigur că relaţiile, chiar cele puternice, vor fi scoase la lumină dacă noi nu vom dori să apărăm o grilă de lectură particulară. După cunoştinţele noastre, nici un autor rasist nu a scos vreodată în evidenţă diferenţa totuşi vizibilă dintre buzele groase ale negrilor şi buzele fine ale albilor şi ale marilor primate (Gould, 1983).

Cadrul 10 - Religii, discipline universitare şi explicaţii confirmatoare.

Perpetuarea concepţiilor stereotipe pare cu atît mai probabilă cu cît explicaţiile care subîntind aşteptările sînt deosebit de puternice. Pe acest plan, ne putem întreba în ce măsură apar anumite stereotipuri la indivizii mai presus de orice bănuială. Cazul părinţilor care adoptă copii foarte mici provenind de pe o altă latitudine este ilustrativ în această privinţă. Există numeroase exemple în care

raporturile familiale sînt marcate de aşteptările stereotipe ale părinţilor faţă de copilul care nu are totuşi nici o experienţă a culturii sale de origine (Paulis, 1994). ~n ultimă instanţă, grija de a respecta natura „profundă” a copilului constituie fără îndoială un motiv puternic.

De fapt, însuşi modul de a ne exprima tinde să perpetueze stereotipurile intergrupuri (v. capitolul IX). De fapt, conform lui Semin şi Fiedler (1988), limbajul pe care îl folosim pentru a descrie ceea ce observăm variază de la cea mai abstractă noţiune la cea mai concretă. La o extremă, discursul poate evoca o caracteristică în conducătorul celorlalţi: atunci folosim trăsături de personalitate. La cealaltă extremă, comportamentul este jocul circumstanţelor: în acel moment ne limităm să recurgem la vorbe descriptive. Datele relevate de Maass, Salvi, Arcuri şi Semin (1989) arată că subiecţii codează comportamentele pozitive ale in-group-ului şi comportamentele negative ale out-group-ului la un nivel de abstractizare lingvistică mai elevat decît cel folosit pentru comportamentele negative ale in-group-ului şi comportamentele pozitive ale out-group-ului. ~ntr-un capitol teoretic, Jaspars şi Hewstone (1984) relatau un exemplu bun de alianţă între stereotipuri şi activitatea explicativă. Cum poate reacţiona un sexist confruntat cu faptul că rezultatele medii ale fetelor la examenele de final de liceu sînt mai bune decît acelea ale băieţilor practic la toate disciplinele? Este probabil că va întreprinde demersuri explicative parţiale (Pyszczynski & Greenberg, 1987). De exemplu, s-ar putea convinge că fetele care se prezintă la asemenea examene nu formează decît un subgrup, care nu reflectă decît parţial populaţia feminină. ~ntr-un studiu care ilustrează atît creativitatea subiecţilor la nivelul explicaţiilor, cît şi consecinţele acestora din urmă, Anderson, Lepper şi Ross (1980) şi-au determinat subiecţii să creadă că o atitudine riscantă sau prudentă ar garanta reuşita unei cariere de pompier şi le-au cerut să explice de ce. După ce au aflat că situaţia prezentată era total fictivă, subiecţii persistă totuşi în opinia lor. Rezultatele relevă, de altfel, faptul că subiecţii sînt cu atît mai limitaţi cu cît li s-au oferit explicaţii mai bune despre relaţia sugerată iniţial (v. cadrul 10).

Lucrările evocate mai sus trimit, bineînţeles, la delicata problemă a posibilităţii de a schimba concepţiile stereotipe. Secţiunea următoare abordează condiţiile în care putem evita să recurgem la stereotipuri şi se ocupă de problema schimbării stereotipurilor.

3. Modul de a te debarasa de stereotipuri

După cum lasă să se înţeleagă discuţia precedentă, stereotipurile sînt foarte puternice (Allport, 1954), iar impactul lor poate fi determinant atît pentru percepţiile cît şi pentru relaţiile noastre. ~n consecinţă, se pune întrebarea ineluctabilităţii influenţei lor. Cum putem să scăpăm de ele? Putem să le modificăm?

Fenomenul de diluţie şi sentimentul puterii de judecată

Contrar lucrărilor care subliniază impactul stereotipurilor în tratamentul datelor, anumiţi autori au scos în evidenţă un fenomen cunoscut sub numele de diluţie. Este vorba de tendinţa subiecţilor de a se îndepărta de aşteptările lor stereotipe atunci cînd trebuie să judece un individ despre care ei deţin informaţii fără vreo valoare reală. Acest rezultat cunoscut sub numele de fenomen de diluţie se inspiră direct din lucrările lui Kahneman şi Tversky (1973) în domeniul psihologiei cognitive. Autorii au dat subiecţilor lor cinci descrieri sumare ale unor persoane alese la întîmplare dintr-un lot de o sută de descrieri care cuprindeau, de exemplu, treizeci descrieri de ingineri şi şaptezeci descrieri de avocaţi. Subiecţii aveau pur şi simplu de indicat probabilitatea ca fiecare descriere să reprezinte un inginer. Descrierile nu ofereau nici o informaţie utilă. Astfel, se preciza că Dick este însurat şi fără copii, că manifestă o bună competenţă şi o motivaţie puternică şi că promite să reuşească strălucit în carieră. ~n aceste condiţii, ar fi trebuit ca subiecţii să se încreadă doar în probabilităţile de plecare. Dar nu s-a întîmplat aşa. Răspunsurile se îndepărtau sensibil de procentul de 30% corespunzător proporţiei iniţiale de ingineri din lot. După Kahneman şi Tversky (1973), subiecţii exploatează informaţia individuală, chiar dacă aceasta din urmă este total nesemnificativă, pentru a creea o imagine a ţintei a cărei asemănare cu prototipul categoriei inginerilor este mai puţin clară. Folosirea probabilităţilor de plecare apare, în consecinţă, mult mai puţin raţională în ochii subiecţilor. ~ntr-un cuvînt, adăugarea elementelor inutile reduce influenţa categoriei.

Plecînd de la ideea că stereotipurile sînt judecăţi de probabilitate care asociază nişte atribute unor categorii sociale, Locksley şi colegii săi (1980) se aşteaptă ca indivizii să neglijeze posibilităţile de plecare. Ei cer subiecţilor să indice ce procente de bărbaţi şi de femei fac dovada unei mari certitudini. Datele indică faptul că există un stereotip sexual al certitudinii. Pe baza unei serii de informaţii, li se cere subiecţilor să estimeze dintr-un timp dat procentajul de timp pe parcursul căruia şase ţinte îşi vor menţine siguranţa de comportament. Datele pentru ţintele identificate doar prin categoria sexuală reproduc diferenţa stereotipă: bărbaţii sînt percepuţi ca fiind mai siguri decît femeile. Atunci cînd sînt disponibile informaţii individuale vizavi de ţintă, diferenţa stereotipă dispare. (Locksley *et al.*, 1982; Krueger & Rothbart, 1988). Nisbett, Zuckier şi Lemley (1982) cer subiecţilor să prezică toleranţa la şocuri electrice şi numărul filmelor văzute la cinema. Trebuie ca unii subiecţi să furnizeze un răspuns referitor la reacţia medie a unui grup de studenţi la ştiinţe Aplicate sau a unui grup de studenţi la Litere. Alţi subiecţi vor furniza o estimare vizavi de un student identificat prin numele său. ~ntr-o ultimă fază, subiecţii îşi exprimă părerea vizavi de un student, pe baza unei casete video în care acesta din urmă dezvăluie informaţii complet inutile. Răspunsurile confirmă, pe de o parte, legătura stereotipă dintre rezistenţa la şocuri electrice şi ştiinţele aplicate, şi, pe de altă parte, legătura dintre numărul de filme şi studiile de filologie, atîta timp cît caseta video nu a fost prezentată. Conform

lui Nisbett *et al.* (1981), informaţiile de pe banda video diminuează asemănarea ţintei cu stereotipul, ceea ce are ca efect reducerea impactului stereotipului asupra judecăţilor subiecţilor.

Aceste lucrări despre diluţie, ca multe altele, constituie o excepţie şi un paradox: limitele cognitive ale judecătorilor ar avea drept consecinţă minimalizarea informaţiilor categoriale. Printre numeroasele critici adresate cercetărilor asupra diluţiei, există două care subliniază în special importanţa valorii explicative a stereotipurilor sau, mai general, a informaţiilor categoriale. ~n 1977, Ajzen propunea să se ţină cont de legătura cauzală dintre aşteptări şi informaţia nouă pentru a prezice dacă subiecţii vor introduce sau nu aşteptările lor în răspunsuri. Subiecţii lui Ajzen (1977) aveau de indicat probabilitatea ca un student să reuşească la examen. ~n afară de informaţia referitoare la ţinta judecăţii, subiecţii dispuneau fie de un procentaj mediu de reuşită la curs, fie de informaţii psihologice speci-ficînd natura eşantionului din care provine subiectul. ~n primul caz, se poate vorbi de o pertinenţă cauzală; în cel de-al doilea caz, ea este mai puţin evidentă. Din moment ce aceste două prezentări sînt echivalente formal, subiecţii folosesc informaţii *a priori* doar dacă există o legătură cauzală.

Zukier (1986) contestă faptul că diluţia ar reprezenta doar o problemă a limitărilor cognitive. Pentru jumătate din subiecţii unei experienţe a lui Zukier şi Pepitone (1984) făcută după modelul lui Tversky şi Kahneman (1973), instrucţiunile puneau în prim plan aspectul ştiinţific al sarcinii („Luaţi o decizie ca şi cum aţi fi un om de ştiinţă, examinînd toate datele”). Pentru alţii, instrucţiunile insistau pe caracterul clinic al sarcinii („Faceţi apel la cunoştinţele voastre generale, la sensibilitatea şi capacitatea voastră de empatie”). ~n mod obvios, orientarea ştiinţifică intensifică recursul la probabilităţile de plecare, pe cînd o orientare clinică accentuează interesul pentru informaţiile individuale (Ginossar & Trope, 1980, p. 1987). Altfel spus, alegerea unei strategii şi a unui mod de tratament al informaţiei poate varia în funcţie de utilizarea pe care o avem în vedere. Aceste aspecte privesc specificitatea judecăţii şi pot, fără îndoială, să se manifeste fără ştirea experimentatorului. ~n acest caz, fenomenul creează o înţelegere între experimentator şi subiecţi, conducînd la o neglijare a repertoriului subiecţilor. Krosnick, Li şi Lehman (1990) exploatează un subiect destul de asemănător. Pentru aceşti autori, faptul că apartenenţele categoriale sînt prezentate în mod clasic înaintea informaţiilor vizavi de individ conduce la ideea că ultimele informaţii sînt mult mai importante decît primele (Schwartz, Starck, Hilton, Naderer, 1991).

Bogăţia repertoriului comportamental şi supleţea răspunsurilor datorate cunoştinţelor prealabile ale subiecţilor şi sensibilităţii faţă de obiective şi context nu lasă nici un dubiu. Cînd observatorii se raliază unui demers discutabil din perspectiva teoriilor normative de judecată, se poate ca, în realitate, ei să opteze pentru o strategie perfect raţională din punct de vedere social. ~n particular, indivizii sînt probabil sensibili la un ansamblu de reguli sociale care specifică condiţiile în care judecata lor este pertinentă. Aceste probleme se situează în centrul modelului de judecabilitate socială (Yzerbyt, 1990; Schadron, 1991; Schadron & Yzerbyt, 1991, 1993; Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1992, 1994).

Una din cercetările lui Darley şi Gross (1983) arată că subiecţii ezită să judece o fetiţă dacă nu cunosc decît originea ei socială. Conform autorilor, acest fenomen se datorează unei reguli care interzice judecarea celuilalt atît timp cit nu este furnizată nici o informaţie individuală. ~n mod interesant, raţionamentele stereo-tipe sînt produse în momentul în care elementele informaţionale devin disponibile, în ciuda ambiguităţii lor informaţionale. Darley şi Gross (1983) conchid că stereotipurile reprezintă ipoteze de lucru care intervin în interpretarea informaţiei ambigue. Yzerbyt şi colegii săi au pus în discuţie necesitatea unui fenomen de confirmare a ipotezei pentru a explica datele lui Darley şi Gross (v. Yzerbyt, Schadron, Leyens, Rocher, 1994; Schadron, Yzerbyt, Leyens & Rocher, 1994). Conform acestor autori, indivizii exploatează orice impresie chiar din momentul în care cred că au fost îndeplinite condiţiile pentru a emite o judecată validă. Prezenţa informaţiilor individuale vizavi de o ţintă ne dă impresia că o putem judeca. Paradigma folosită reia secvenţa utilizată de Darley şi Gross (1983). După ce au primit informaţii categoriale minimale referitoare la un individ, subiecţii repetă *mot â mot* un text pe care îl ascultă cu o ureche, în timp ce un mesaj diferit este difuzat în cealaltă ureche. Scopul acestei sarcini este ca al doilea mesaj să nu fie accesibil conştiinţei. ~n consecinţă, experimentatorul poate face ca jumătate din subiecţi să creadă că au primit informaţii personale referitoare la ţintă. Cînd cerem apoi subiecţilor să indice răspunsurile probabile ale individului la un chestionar de personalitate, cei ce se gîndesc să utilizeze informaţii personale sînt mai siguri pe sine şi produc judecăţi mai stereotipe decît cei care nu dispun de informaţii categoriale.

Aşa cum o arată şi informaţiile adunate de Yzerbyt, Schadron şi Leyens (1991), sentimentul de a dispune de informaţii semnificative despre celălalt poate juca un rol în cercetările asupra diluţiei. Cu toate că informaţiile utilizate în experimentul lui Yzerbyt *et al.* (1991) nu aveau nici o legătură cu judecata cerută, ele permiteau sau nu subiecţilor să se pronunţe asupra altor întrebări. Un exemplu va permite clarificarea acestei distincţii. Contrar gradului universitar, faptul că cineva adoră să iasă cu prietenii, sau faptul că s-a tuns de curînd nu furnizează nici o informaţie pentru evaluarea gradului de inteligenţă a persoanei respective. Dar, dacă ieşirile cu prietenii reprezintă o informaţie exploatată adesea, chiar dacă numai pentru a judeca sociabilitatea unui individ, tăierea pletelor ne lasă în ignoranţa cea mai completă în legătură cu alte aspecte ale persoanei. S-ar spune atunci că prima informaţie este pseudo-pertinentă, în timp ce a doua este comună, nesemnificativă.

Deşi subiecţii răspundeau mai întîi stereotip atunci cînd cunoşteau doar apartenenţa categorială a unui individ, refuzau să-l judece atunci cînd primeau informaţii pseudo-pertinente. ~n schimb, atunci cînd toate informaţiile, categoriale şi personale, erau furnizate simultan, subiecţii exprimau o judecată stereotipizată referitor la ţintă. Aparent, două judecăţi succesive le oferă subiecţilor ocazia de a percepe lipsa de pertinenţă veritabilă a informaţiei personale. Fenomenul se inversează atunci cînd avem de-a face cu informaţii comune. Dacă acestea din urmă sînt comunicate în acelaşi timp cu apartenenţa categorială, subiecţii refuză să se

pronunţe. La polul opus, o primă judecată stereotipizată rămîne neschimbată atunci cînd adăugăm informaţii comune. Aceste rezultate atestă faptul că, de fapt, sîntem foarte sensibili la condiţiile în care îl evaluăm pe celălalt.

Stereotipuri cu caracter individual: a vrea şi a putea

Aşa cum am văzut mai sus, marea majoritate a cercetărilor din domeniul cogniţiei sociale insistă pe impactul stereotipurilor în primele momente ale întîlnirii cu o persoană necunoscută. Lucrările din domeniul percepţiei sociale lasă să se înţeleagă că voinţa şi efortul ne permit să ne detaşăm de influenţa stereotipurilor.

Pentru Kruglanski (1989, 1990; Kruglanski & Ajzen, 1983) judecata socială se caracterizează prin a genera ipoteze şi a lua în considerare noile informaţii. Important este să ştim dacă e mai bine să optăm pentru o soluţie chiar nesatisfăcătoare (ceea ce Kruglanski numeşte *nevoia de închidere)* decît să nu luăm nici o decizie *(nevoia de non-închidere).* Cele două tendinţe coexistă. ~n plus, individul, formulînd răspunsuri, urmăreşte cîteva obiective precise. Totuşi, acest ultim aspect nu a făcut obiectul de studiu al cercetărilor sistematice. Luat în ansamblu, modelul lui Kruglanski este ambiţios şi euristic. ~ntr-un experiment tratînd în mod special problema stereotipurilor, Kruglanski & Freund (1983) au cerut subiecţilor israelieni să evalueze calitatea unei disertaţii scrise de un adolescent al cărui nume evoca o origine europeană sau o origine mediteraneană. Cu scopul de a mări sau nu nevoia de închidere a subiecţilor, ei sînt avertizaţi că dispun sau de zece minute, sau de o oră pentru a-şi îndeplini sarcina. Pentru a întări ideea de non-închidere, experimentatorii anunţă anumiţi subiecţi că urmează să-şi justifice evaluarea faţă de alţi subiecţi. ~n schimb, celorlalţi li se recunoaşte dreptul la subiectivitate, inerentă sarcinii lor de evaluare. ~n acord cu stereotipurile israeliene, care consideră că evreii de origine europeană sînt mai performanţi decît ceilalţi, disertaţia atribuită tînărului de origine europeană *(Ashkenaze)* este considerată ca fiind mai bună decît cea atribuită celui de origine mediteraneană *(Sepharate),* atunci cînd subiecţii dispun de puţin timp sau atunci cînd nu sînt nevoiţi să dea explicaţii colegilor.

Conform lui Brewer (1988), atunci cînd îşi formează o impresie despre cineva, indivizii pot rămîne fie la nivel categorial, fie pot opta pentru un examen aprofundat al atributelor individuale ale persoanei întîlnite. Trecerea la nivelul interpersonal este condiţionată de existenţa unei anumite motivaţii. Fiske (1988 Fiske & Neuberg, 1990) susţine, de asemeni, că observatorii pot funcţiona la diverse niveluri ale unui continuum care merge de la tratamentul holist, categorial (Asch, 1946) la tratamentul elementar, atribut cu atribut (Anderson, 1981). Contrar lui Brewer, modelul continuumului lui Fiske se sprijină atît pe motivarea observatorilor, cît şi pe noţiunea de potrivire dintre aşteptări şi informaţiile recoltate. ~ntr-o primă fază, o categorizare permite automat situarea naturii grosiere a stimulului întîlnit. Dacă stimulul prezintă un interes minim pentru observatori, ei vor acorda atenţie atributelor. La sfirşitul acestui prim examen, categorizarea

iniţială este confirmată pentru ca informaţiile ulterioare să nu pară inconsistente. ~n caz contrar, se impune o re-categorizare, adică ţinta pare categorizabilă, dar nu în termenii categoriei reţinute la plecare. Se invocă o nouă categorie. Dacă această etapă se dovedeşte imposibilă, subiectul este determinat să considere informaţia atribut cu atribut. Examenul atributelor este, totuşi, o operaţie care solicită mult resursele cognitive, depinzînd deci de disponibilitatea lor. Mai multe experimente confirmă faptul că subiecţii consumă mult mai mult timp pentru a recepta informaţiile referitoare la partener atunci cînd interacţiunea este decisivă pentru obţinerea unei recompense sau atunci cînd informaţiile recoltate sînt inconstante cu acest stereotip (Neuberg & Fiske, 1987; v., de asemeni, Erber & Fiske, 1984; Pavelchak, 1989; Rusher & Fiske, 1990).

Abandonînd puţin perspectiva din care observatorul social ne apare drept un „avar cognitiv", aceste lucrări prezintă în avans imaginea unui tactician motivat (Fiske & Taylor, 1991). Observatorii sînt întotdeauna preocupaţi de grija economiei cognitive şi în acelaşi timp ştiu cînd merită să consacre mai mult efort raţionamentului. ~n consecinţă, stereotipurile sînt instrumente utile atunci cînd interesele aflate în joc sînt minore, iar resursele cognitive limitate (Macrae, Milne & Bodenhauser, 1984; Bodenhauser & Lichtenstein, 1987; Stangor & McMillan, 1992). ~ntr-un studiu celebru, Bodenhauser (1990) s-a sprijinit pe legătura dintre ritmurile circadiene în starea de veghe şi calitatea muncii intelectuale. După ce a făcut distincţia între subiecţii „de dimineaţă" şi subiecţii „de seară", i-a supus unei serii de sarcini de judecată socială, în diverse momente ale zilei. De exemplu, era vorba despre evaluarea culpabilităţii unui student, într-o afacere judiciară. Cîţiva acuzaţi aparţineau unor grupuri sociale asociate în mod stereotip comportamentului aflat în discuţie. ~n timp ce subiecţii „de dimineaţă" realizau judecăţi mult mai stereotipe după-amiaza sau seara, subiecţii „de seară" recurgeau la stereotipuri mai ales dimineaţa. ~ntr-un cuvînt, în faţa informaţiilor noi, observatorii pot fie să trateze informaţia scrupulos, fie să se preocupe de coerenţa şi simplitatea impresiei. ~n măsura în care această ultimă preocupare va domina, vom asista la menţinerea concepţiilor stereotipe. Pentru majoritatea autorilor, condiţiile cele mai întîlnite în viaţa cotidiană, cum ar fi lipsa de timp necesară pentru judecăţile noastre, sînt tocmai acelea care conduc la neglijarea inconsistenţelor.

Am putea să ne temem că viziunea actuală a percepţiei sociale constă în a discredita procesul de judecată, din moment ce se sprijină pe elemente categoriale, aprobînd tot ceea ce este produs printr-o judecată care solicită mult cogniţia. Se ridică voci care afirmă că interacţiunea socială rămîne criteriul final al judecăţii (Fiske, 1992; Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994). Opinia generală conform căreia, pe de o parte, există o înţelegere corectă a realităţii, iar, pe de alta, datele sînt tratate neglijent pare deficitară: judecata socială nu este elaborată doar cu scopul de a reflecta o „realitate". De fapt, Jones (1988) insistă asupra diversităţii motivaţiilor indivizilor în cursul interacţiunilor lor, dar este, de asemeni, uimit de laconismul autorilor referitor la impactul lor asupra judecăţii (Jones & Thibaut, 1958). Din fericire, un număr mare de cercetări consideră judecata socială ca fiind un proces şi un produs care îl angajează pe autor. Astfel, Ditto şi Lopez

(1992) au arătat de curînd că subiecţii sînt cu atît mai critici cu cit o concluzie nu merge în sensul dorit. Kruglanski (1990) consideră că observatorii sociali vor suspenda cercetarea informaţiei într-un timp dat de interesul aflat în joc. Dacă este cercetată o concluzie de un tip special, atunci căutarea de informaţii va fi prelungită, iar pentru a explica datele vor fi generate ipoteze alternative (Pyszcynski & Greenberg, 1987). Kunda (1987, 1990) susţine că în măsura în care judecata serveşte interesele judecătorului, ea afectează strategiile de culegere, de construire şi de evaluare a informaţiilor. ~ntr-un studiu foarte ilustrativ, Sanitioso, Kunda & Fong (1990) au dat de înţeles unor extravertiţi şi introvertiţi că intro- sau extro-versiunea conduce mult mai bine la reuşita academică. Ca urmare a acestei simple manipulări, cele două grupuri de subiecţi găseau mult mai multe exemple care atestau faptul că ei posedau trăsătura benefică. Pe scurt, judecăţile fac loc unui verdict care-l implică pe autor (Kunda & Sanitioso, 1987; Kunda, 1987, 1990; Klein & Kunda, 1992; Kunda, Fong, Sanitioso & Reber, 1993).

Ideea că observatorii sociali încearcă să exprime judecăţi care să respecte integritatea lor personală şi socială este o componentă importantă a abordării judecabilităţii raţionale. Astfel, Leyens şi Yzerbyt (1992) au cerut membrilor unui grup să verifice dacă indivizii aparţineau in-group-ului lor. Pentru fiecare individ, judecătorii primeau un maxim de zece trăsături de personalitate, urmînd să ia o hotărîre de îndată ce se simţeau capabili. Pentru fiecare individ trăsăturile furnizate erau fie tipice in-group-ului, fie out-group-ului, toate fiind sau pozitive, sau negative. Subiecţii examinau cu atît mai mult informaţiile, cu cît individul prezenta caracteristici pozitive ale in-group-ului. Altfel spus, prudenţa este necesară atunci cînd rezultatul judecăţii este o includere în in-group. Acest fenomen de supraexcludere a in-group-ului determină un tratament motivat al informaţiei (Yzerbyt, Leyens & Bellour, 1994).

~ntr-un cuvînt, este permis să se pună întrebări despre generalitatea modelelor de percepţie socială (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990; Hilton & Darley, 1991; Stangor & McMillan, 1992). Armele favorite contra stereotipurilor sînt creşterea motivaţiei şi investirea în termeni de resurse cognitive. Dar putem foarte bine concepe că un tratament categorial este preferat unei judecăţi individualizante. Informaţiile pot de asemeni fi privilegiate, în ciuda lipsei lor relative de diagnosticitate. La nevoie, observatorul va conserva importante resurse cognitive pentru a etala punctul de vedere care serveşte integrităţii sale sau, în mod mai general, interesele interacţiunii.

Contactul cu membrii contra-stereotipici

Dacă, aşa cum pretind susţinătorii perspectivei cognitive, cunoştinţele noastre despre diversele out-group-uri ar fi eronate, ar trebui să ne completăm corpul de informaţii pentru a ne debarasa de stereotipuri. ~n 1954, decizia Curţii Supreme a Statelor Unite de a declara ca anti-constituţională segregarea între albi şi negri se bazează evident pe ideea că, în fapt, contactul cu membrii unui grup

stereotipizat constituie un mijloc ideal pentru modificarea conţinuturilor stereotipurilor şi ameliorarea relaţiilor intergrupuri (pentru o discuţie a ipotezei contactului, v. capitolul VII).

Weber & Crocker (1983) au pus la punct o paradigmă simplă şi ingenioasă pentru a studia maniera în care informaţiile contra-stereotipice pot altera concepţiile stereotipe. Autorii au cerut subiecţilor să citească informaţii referitoare la mai mulţi membri ai unui grup. Informaţiile contra-stereotipice sînt concentrate pe cîţiva membri sau dispersate pe ansamblul indivizilor. Această paradigmă permite evaluarea viabilităţii celor trei modele de schimb a stereotipurilor (Rothbart, 1981). Modelul *contabil* prevede ca indivizii să-şi schimbe stereotipurile puţin cîte puţin, pe măsură ce întîlnesc informaţii inconsistente cu stereotipul. Modelul de *conversie* prezice că indivizii se schimbă în mod brusc şi radical. ~n cele din urmă, modelul de *sub-tipaj* consideră că indivizii folosesc informaţii inconsistente pentru a crea subtipuri. La vederea rezultatelor, modelul contabil descrie adecvat ceea ce se petrece atunci cînd inconsistentele sînt împărţite la mai mulţi reprezentanţi. Din contra, atunci cînd informaţiile contra-stereotipice sînt concentrate la cîţiva indivizi, asistăm la fenomenul de sub-tipaj (Johnston & Hewstone, 1990, 1992). Aceste rezultate sînt compatibile cu ideea că un stereotip se va schimba cu atît mai mult cu cît informaţia contra-stereotipică se referă la indivizii specifici şi prototipici (Wilder, 1984; Rothbart & Lewis, 1988) care par independenţi unii de alţii (Wilder, 1986). Dacă reprezentanţii contra-stereotipici diferă prea mult de restul grupului, atunci ei sînt consideraţi ca fiind excepţia de la regulă (Allport, 1954; Rothbart & John, 1985).

Lucrări recente despre sub-tipaj subliniază rolul determinant al explicaţiei în menţinerea stereotipurilor. ~ntr-adevăr, conform lui Kunda şi Olson (1993), întîlnirea unui individ deviant prin raport cu stereotipul ar trebui să conducă la o generalizare la nivelul stereotipului, dat fiind că nu ne dăm seama de deviaţie şi exploatăm alte informaţii. Autorii folosesc stereotipul avocaţilor, percepuţi ca fiind extravertiţi; şi prezintă subiecţilor un avocat strălucitor, dar introvertit. Prin raport cu subiecţii de control, subiecţii deţinători ai acestei singure informaţii judecă avocaţii în mod clar drept mai puţin extravertiţi. Alţi subiecţi află că avocatul lucrează într-o mică întreprindere sau, din contra, într-o mare întreprindere. Pe baza pretestelor, se stabileşte că talia întreprinderii nu are nici un raport cu introvertirea avocaţilor. Datele lui Kunda şi Oleson (1993) sugerează, totuşi, că dimensiunea întreprinderii, iniţial neutră, este conotată de subiecţi cu scopul de a le permite să explice introversiunea ţintei. Astfel, ei continuă să judece avocaţii ca fiind extravertiţi.

Punctul de vedere conform căruia stereotipurile sînt puternic utilizate găseşte aici o ilustrare evidentă. Dar, chiar dacă rezultatele lui Kunda arată cum sînt motivaţi indivizii pentru a-şi menţine stereotipurile intacte, ele relevă, de asemenea, că aceasta trebuie să se facă pe baza unei argumentări destul de solide. O asemenea constatare aminteşte de influenţa concepţiilor sociale asupra condiţiilor de producere a unei judecăţi valide (Scadron & Yzerbyt, 1991). Ne gîndim şi la rezultatul clasic al cercetărilor asupra memoriei persoanelor, în care un

comportament inconsistent nu reuşeşte să modifice impresia dacă este atribuit unei cauze situaţionale (Crocker, Hannah & Weber, 1983). Din contra, impresia se schimbă dacă nu este posibilă nici o explicaţie alternativă sau dacă sînt invocate cauze dispoziţionale.

Lucrările despre sub-tipaj sugerează că un comportament al stereotipului este facilitat atunci cînd întîlnirea membrilor devianţi forţează o conexiune între informaţiile inconsistente şi explicaţia care fondează apartenenţa la un grup. Altfel spus, imposibilitatea de a recurge la o explicaţie adeptă a inconsistenţelor antrenează schimbarea stereotipului. Dată fiind abundenţa informaţiilor pe care le culegem referitor la ceilalţi, o cale promiţătoare constă, fără îndoială, din multiplicarea întîlnirilor cu indivizi foarte diverşi! Cum se poate găsi o explicaţie simplă care să justifice inconsistenţele unui număr mare de membri contra--stereotipici, total diferiţi unul de celălalt?

Concluzii

A-l judeca pe celălalt serveşte, în principal, la a comunica cu el (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994; Fiske, 1992)! Aşa cum încearcă să arate acest capitol, judecăţile despre ceilalţi sînt marcate de terenul ideologic în care are loc interacţiunea prin mizele identice ale indivizilor de faţă. Perspectiva reia de fapt ideile lui Brunner & Tagiuri (1954) şi Jones & Thibaut (1958), şi anume că judecata socială se înscrie într-un proces de cercetare a sensului, a cărui dimensiune socială este crucială; observatorii conferă celorlalţi un sens, pornind adesea de la un comportament observat, înainte însă de a putea interacţiona într-un mod funcţional cu aceştia din urmă. ~n acest proces, informaţiile de genul stereotipurilor au un statut special. Ele constituie o moştenire, o informaţie de bază care permite observatorilor să abordeze noile situaţii fără a fi excesiv de nepregătiţi.

Dat fiind acest rol, nu este surprinzător ca ele să nu poată fi repuse cu uşurinţă în discuţie prin noile informaţii. Dimpotrivă, schemele vechi vor determina adesea lectura noilor date.

Cercetarea percepţiei sociale tinde deseori să arunce o privire reprobatoare asupra aşteptărilor pe care le numim stereotipuri, scheme, prototipuri sau categorii sociale. Aşteptările par să fie piatra unghiulară a concepţiei unui observator social limitat, a unui „avar cognitiv” care nu poate să evite informaţiile îndoielnice. Dar oare trebuie, într-adevăr, să descalificăm în mod sistematic informaţiile categoriale în folosul informaţiilor individualizante? Deşi este uşor să demonstrăm că percepţiile noastre lasă de dorit în planul exactitudinii, nu putem totuşi pretinde că observatorii rămîn iremediabil prinşi în eroare. Pertinenţa anumitor criterii folosite pentru a aprecia exactitudinea poate fi adesea pusă la îndoială, iar abordarea pragmatică a raţionamentului social tinde chiar să susţină ideea că observatorul nu se descurcă chiar atît de rău. Categoriile oferă un cîştig informaţional care a fost bine prevăzut de primii teoreticieni ai categorizării. ~n plus, această viziune a

ineluctabilităţii impactului stereotipurilor a neglijat adesea faptul că fiecare individ poate fi inclus într-o categorie în funcţie de o cvasi-infinitate de criterii. Fiecărei categorii căreia îi aparţine, îi poate corespunde un stereotip. Deci, stereotipurile susceptibile de a fi aplicate unui individ sînt multiple, corespunzînd etniei, naţionalităţii, sexului, meseriei. Aşa cum sugerează Nisbett şi Ross (1980), avem stereotipuri referitoare la oamenii care au piscine! Deci, observatorul trebuie să aleagă între diverse categorizări - şi între stereotipuri - posibile într-o situaţie dată şi pentru o ţintă dată.

~ntrebarea care se pune atunci este de a şti ce va determina această alegere. Ce stereotip este susceptibil de a fi folosit de care individ, în ce moment şi faţă de care ţintă? Prin ce mecanisme observatorul social ajunge la o asemenea selecţie? Pentru a răspunde la asemenea întrebări, ne-am întors către modelele recente ale judecăţii sociale. Viziunii destul de primitive a „unui om de ştiinţă naiv”, adesea slab, a unui „avar cognitiv”, despăgubindu-şi zgîrcenia printr-o mare doză de inexactitudine, îi succede tot mai mult cea a unui observator care dispune de un evantai de posibilităţi de tratare a informaţiei. ~n plus, acest observator nu este un simplu receptacul pasiv al celei mai evidente informaţii, informaţie care va fi capabilă să i se impună. Scopurile direcţionează demersul său, el fiind susceptibil de a aborda aceleaşi informaţii într-un mod foarte diversificat. El pare mai întîi de toate a fi o fiinţă angajată în acţiune şi nerăbdătoare să se sprijine pe o bună explicaţie.

Nu percepem categoriile persoanelor doar ca simple regrupări de indivizi împărtăşind aceeaşi caracteristică: noi explicăm similitudinea şi de a noastră explicaţie va depinde utilizarea pe care o vom da stereotipului. Astfel spus, explicaţia cercetată decurge din obiectivele noastre, din inserţia noastră socială şi se situează la baza alegerii categorizării operate. ~n acest sens, categorizarea este dublu socială, ea se înrădăcinează în moştenirea ideologică a observatorilor şi vizează să servească mai bine interacţiunile. Această perspectivă nu luminează numai problema utilizării stereotipurilor, dar şi pe aceea a modificării lor sau, eventual, a suprimării lor. Una dintre cauzele dificultăţii de a modifica un stereotip este deci faptul că neglijăm să ne legăm de explicaţia, de teoria care o fondează.

Notă:

Redactarea acestui capitol a fost facilitată de concesiunea unei burse FRFC 2.4542.93 atribuite primului autor de către Fondul Naţional de Cercetare ştiinţifică. }inem să mulţumim lui Richard Bourhis, Olivier Corneille şi Jacques-Philippe Leyens pentru comentariile lor judicioase.

Capitolul VII

Discriminare şi relaţii intergrupuri

Richard Y. Bourhis
Andre Gagnon
Lena Caline MoTse

„Revenirea la extrema dreaptă este o tendinţă gravă, un fenomen la scară europeană. Peste tot proliferează grupurile neonaziste şi *skinheads.* De cîţiva ani, extrema dreaptă naţionalistă, populistă şi rasistă obţine rezultate electorale importante. şi ştie cum să atragă clasele sociale populare. Noii fascişti sînt, deseori, divizaţi (...) dar au cel puţin un registru în comun: ura pentru celălalt. Fasciştii germani îi urăsc pe turci, francezii pe arabi, austriecii pe unguri şi pe cehi, iar ruşii pe caucazieni (...). O dezlănţuire rasistă împinsă dincolo de problema specifică imigrării, căci străinii (...) reprezintă mai puţin de *2%* din populaţia Comunităţii Europene, adică 6 milioane din 320 de milioane de locuitori. Chiar dacă li se adaugă 2 sau 3 milioane de clandestini şi refugiaţi din Est, ei sînt încă departe de a constitui o ameninţare pentru identitatea naţiunilor europene. şi totuşi Europa nu mai e aceeaşi."

„Le Nouvel Observateur", nr. 1521, 5/1/1994, p. 30

Introducere

De cîţiva ani asistăm, în Europa, la o creştere a intoleranţei faţă de imigranţi şi faţă de minorităţile etnice. ~n America, tensiunile etnice dintre majoritatea albă şi „minorităţile vizibile" rămîn foarte accentuate, dacă nu chiar explozive. De aici şi importanţa pentru psihologii din domeniul social nu doar de a înţelege mai bine dinamica prejudecăţilor şi a discriminărilor, dar şi de a găsi mijloacele de eliminare a manifestărilor nefaste care pot să apară.

Prima parte a acestui capitol este consacrată cercetărilor empirice care reliefează procesele psihosociologice asociate prejudecăţii şi discriminării. ~n cea de a doua parte, vom aborda teoriile şi cercetările contemporane care explică diferitele manifestări ale discriminării observate atît în laborator cît şi pe teren, iar în partea a treia vom prezenta un scurt sumar al impactului factorilor socio-structurali care afectează discriminarea şi dinamica relaţiilor intergrupuri. ~n cea de-a patra parte,

vom trece în revistă diferite moduri de a atenua prejudecata şi discriminarea, pentru a încheia cu un scurt sumar al cercetărilor americane pe tema rasismului modern.

1. Prejudecăţile şi discriminarea

Prejudecăţile

Fenomenul numit *prejudecată* implică respingerea „celuilalt”, considerat ca membru al unui grup faţă de care se manifestă sentimente negative. Mai precis, Allport (1954) a definit prejudecata ca pe o atitudine negativă sau o predispoziţie de a adopta un comportament negativ faţă de un grup sau faţă de membrii acestui grup, bazată pe o generalizare eronată şi rigidă.

Prejudecăţile sînt atitudini problematice în măsura în care ele impun generalizări defavorabile asupra fiecăruia din indivizii membri ai unui grup anume, indiferent de diferenţele individuale existente în interiorul grupului. Prejudecăţile pot apărea faţă de membrii oricărei categorii sociale diferită de cea proprie, în legătură cu care există sentimente defavorabile. Prejudecăţile sînt clasificate deseori în funcţie de categoria socială care face obiectul generalizării. De pildă, *sexismul* este prejudecata în privinţa femeilor sau bărbaţilor; *antisemitismul* este prejudecata faţă de evrei, iar *rasismul* este prejudecata faţă de indivizii unei alte „rase”.

De reţinut că noţiunea de „rasă” îşi are originea în biologie şi desemnează o specie de animale genetic distinctă de alta (Osborne, 1976). ~n secolul trecut, etnologii divizau specia umană în trei mari „rase”, în funcţie de caracteristici fizice ereditare ca, de exemplu, forma capului şi culoarea pielii: neagră, galbenă şi albă. ~nsă această noţiune biologizantă este contestată în zilele noastre de numeroşi oameni de ştiinţă. Cercetătorii din domeniul geneticii au constatat că diferenţele genetice existente între indivizi categorizaţi ca făcînd parte din aceeaşi „rasă” sînt mai semnificative decît pretinsele diferenţe observate în regruparea pe baza „raselor” umane distincte (Stringer, 1991). ~n consecinţă, oamenii de ştiinţă sînt de acord cu faptul că termenul de „rasă” nu poate fi aplicat fiinţelor umane în calitate de categorie biologică (Unesco, 1969). Cu toate acestea, indivizii şi grupurile rasiste continuă să vehiculeze vechiul sistem de clasificare şi să asocieze diferenţele în pigmentarea pielii şi în trăsăturile fizionomice (fenotipuri) caracteristicilor biologice şi comportamentale, deşi aceste asocieri sînt în mare parte invalidate de rezultatele unui număr mare de lucrări ştiinţifice (Billig, 1981). Lucrările biologizante ale psihologului Rushton (1988 a, b) demonstrează actualitatea şi substanţa acestei controverse (Zuckerman & Brody, 1988). Rasismul rămîne un instrument ideologic foarte des utilizat de anumite grupuri pentru a -şi justifica tratamentul inegal aplicat grupurilor sociale defavorizate (Taguieff, 1987, 1991; Wieviorka, 1991; capitolul XII). Noi nu vom folosi termenul de „rasă” decît pentru a descrie mai bine această problemă socială, fără însă a subscrie la noţiunea biologizantă de ..rasă”.

Grupurile sociale definite în termeni de „noi” şi „ei” sînt produsul unuia dintre cele mai fundamentale procese ale fiinţei umane, şi anume *categorizarea socială* (Tajfel, 1981). Cu ajutorul acestei unelte cognitive decup ăm, clasificăm şi ordonăm mediul nostru fizic şi social (Fiske & Neuberg, 1990). ~mp ărţirea realităţii în categorii ne permite s ă acţionăm mai eficient din punctul de vedere al timpului şi efortului şi se dovedeşte uşor de adaptat fiinţei umane (v. capitolele III & V ale volumului de faţă). ~n mod tradiţional, psihologii din domeniul social au fost preocupaţi de prejudec ăţile bazate pe categorii sociale de sex, handicap fizic sau mental, vîrstă, „rasă” şi apartenenţă etnică. Termenul „grup etnic” face apel, în principal, la caracteristicile lingvistice şi culturale care pot diferenţia grupurile sociale. Indivizilor membri ai acestor categorii le este greu s ă nege faptul că aparţin grupurilor respective şi să-şi schimbe apartenenţa. ~ntr-o Franţă luptînd împotriva rasismului şi sexismului, o femeie de origine arab ă poate cu greu să se sustragă dublei sale apartenenţe de sex şi de „rasă” pentru a scăpa de prejudecăţile şi discriminarea la care este supus ă în fiecare zi.

Discriminarea

Prejudecăţile se situează la nivelul judecăţilor cognitive şi al reacţiilor afective. Cînd trecem în domeniul actelor, vorbim despre discriminare. Frecvent, *discriminarea* reprezintă un comportament negativ faţ ă de indivizii membri ai unui out-group despre care avem prejudec ăţi (Dovidio & Gaertner, 1986). Deşi discriminarea derivă, deseori, din prejudec ăţi, relaţia lor rămîne complexă şi nu este automată (Pettigrew, 1993). Comportamentul nostru depinde atît de convingerile noastre personale, cît şi de circumstanţe exterioare care ne pot sc ăpa de sub control. De pildă, o persoană poate avea prejudec ăţi puternice în privinţa unei minorit ăţi etnice, însă realizează că nu poate acţiona sub impulsul sentimentelor sale negative deoarece astfel de comportamente discriminatorii sînt indezirabile pe plan social sau interzise prin lege. ~n schimb, un individ care nu are prejudec ăţi despre femei poate fi obligat s ă facă discriminări la adresa lor din cauza legilor sau regula - mentelor sexiste existente la locul lui de munc ă sau în ţara unde trăieşte.

Discriminarea se manifestă într-un mod deosebit de subtil şi dăunător mai ales în domeniul locurilor de munc ă şi al avansărilor din cadrul structurilor. O serie de studii efectuate pe lîng ă studenţii anglo-canadieni din sudul provinciei Ontario demonstrează efectul pervers al discriminării la locul de munc ă (Kalin, 1981). Sarcina studenţilor era s ă joace rolul unui director de personal ce trebuie să evalueze şi să selecţioneze zece candidaţi pentru posturi avînd patru statuturi diferite în cadrul unei mari întreprinderi manufacturiere (Kalin & Rayko, 1978). Postul cu statutul cel mai înalt era cel de şef de echipă, urmat de cel de mecanic şi de cel de asamblator pe o linie de montaj. Postul cu statutul cel mai coborît era cel de om de serviciu. Informaţia disponibil ă despre fiecare candidat era manipulată în aşa fel, încît toţi să aibă aceeaşi vîrstă, statut matrimonial, educaţie şi experienţă prealabilă în muncă. ~n schimb, originea etnic ă a candidaţilor varia

sistematic. Studenţii ascultau un extras de 30 de secunde din interviul pentru selecţie realizat deja cu fiecare candidat. Originea etnic ă a candidaţilor a fost variată sistematic în cadrul studiilor prin intermediul accentului locutorilor. Accentul unui locutor poate servi dr ept indiciu de identificare a originii etnice sau regionale a unui individ (Bourhis, 1982; Giles & Powesland; 1975; v. capitolul IX). ~n primul studiu, cinci dintre candidaţi se exprimau în englez ă cu accent canadian-englez tipic sudului provinciei Ontario, deci asemănător cu cel al studenţilor. Ceilalţi cinci candidaţi vorbeau engleza cu urm ătoarele accente: italian, grec, portughez, slovac şi vest-african. Accentele străine, ca şi cel canadian--englez, fuseseră, în prealabil, evaluate de arbitri independ enţi ca fiind perfect comprehensibile.

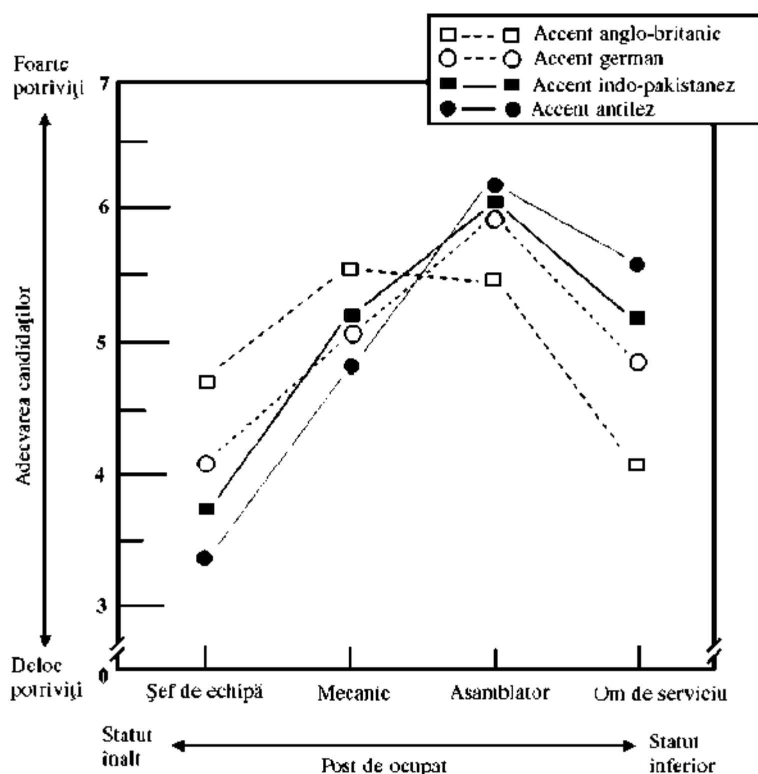


Figura 2 - Alegerea candidaţilor pentru posturi în funcţie de originea etnic ă (Kalin, Rayko şi Lowe, 1980)

Rezultatele arată că cei cinci candidaţi canadieni-englezi au fost consideraţi mai apţi să ocupe posturile cu statut superior (şef de echipă, mecanic) decît candidaţii străini, care au fost consideraţi mai potriviţi pentru postul cu statut inferior (om de serviciu). Dat ă fiind echivalenţa candidaţilor din toate punctele de vedere, în afara originii etnice, Kalin & Rayko *(1*978) au dedus că tratamentul

la care au fost supuşi candidaţii străini era discriminatoriu. ~n plus, acest tratament este dăunător pentru că situează candidaţii străini la baza scării ocupaţionale, ceea ce întîrzie inevitabil accesul lor la posturi de prestigiu în cadrul întreprinderii. Acest mod discriminatoriu de a angaja salariaţii întăreşte percepţia că imigranţilor le este greu să urce treptele scării sociale din ţara de primire. ~n schimb, rezultatele arată că participanţii anglo-canadieni nu ezită să manifeste un favoritism pro-in-group ceea ce facilitează propria lor reuşită socială în întreprindere. Tendinţa anglo-canadienilor de a favoriza membrii in-group-ului şi mai puţin pe cei ai out-group-ului este manifestarea fenomenului fundamental al *bias*-ului în favoarea in-group-ului şi se regăseşte în majoritatea studiilor asupra prejudecăţilor şi a discriminării (Brewer, 1979; Brewer & Kramer, 1985; Dovidio & Gaertner, 1986; Levine & Campbell, 1972; Messick & Mackie, 1989; Tajfel, 1982).

~ntr-o continuare logică a acestui studiu, Kalin, Rayko şi Love (1980) au vrut să elimine efectul *bias-u*lui în favoarea in-group-ului propunînd doar candidaţi „străini” pentru posturile cu statut superior şi inferior din cadrul întreprinderii. Utilizînd exact aceeaşi procedură experimentală ca în studiul precedent, studenţii anglo-canadieni au evaluat aptitudinea unui număr de patru tipuri de candidaţi imigranţi, ale căror origini etnice, trădate de accentul lor distinctiv în engleză, erau următoarele: anglofoni de origine britanică, germani, antilezi şi indo-pakistanezi. Cîte patru candidaţi din fiecare grup etnic erau evaluaţi pentru fiecare post. Fiindcă toţi locuitorii aveau accent „străin” şi caracteristici profesionale echivalente, ar fi fost de aşteptat evaluări identice pentru cele patru tipuri de candidaţi străini.

Rezultatele din figura 2 arată că, pentru postul cu statut superior, candidaţii de origine anglo-britanică au fost net favorizaţi, comparativ cu ceilalţi. Candidaţii făcînd parte din „minorităţile vizibile”, adică indo-pakistanezii şi antilezii au fost net defavorizaţi pentru postul de şef de echipă. ~n schimb, ei au fost consideraţi cei mai potriviţi să ocupe postul cu statut inferior. Aceste rezultate indică clar comportamentul discriminatoriu al studenţilor anglo-canadieni faţă de candidaţii de origine antileză şi indo-pakistaneză. Aceiaşi studenţi au favorizat imigranţii anglo-britanici, un grup de referinţă pozitiv şi de sorginte comună cu a multor anglo-canadieni.

Discriminarea observată în cadrul experienţelor canadiene a fost obţinută într-o situaţie ipotetică, parte dintr-un experiment de laborator. Ne putem oare aştepta să regăsim acest tip de discriminare în viaţa cotidiană, în cazul patronilor adevăraţi, care trebuie să facă faţă constrîngerilor economice şi dificultăţilor de a găsi personal calificat pentru a învinge concurenţa? Henry (1991) a conturat evoluţia discriminării în cadrul angajării de muncitori, prin două studii pe teren efectuate în Toronto în 1984 şi în 1989. ~n ambele studii, participanţii antilezi negri şi anglo-canadieni albi jucau rolul de candidaţi pentru un post în cursul unor interviuri reale cu firme comerciale din Toronto. Candidaţii negri şi albi, de competenţă echivalentă, se prezentau la interviurile de selecţie la un interval de maximum o oră. Comportamentul discriminatoriu al patronilor a fost evident în cadrul studiului din 1984: candidaţii albi fuseseră reţinuţi pentru post de patru

ori mai frecvent decît cei negri (Henry & Ginzberg, 1985). Dimpotrivă, rezultatele obţinute în 1989 au arătat că şi candidaţilor negri li s-au oferit posturi la fel de frecvent ca şi celor albi. Autorii menţionează că penuria de mină de lucru de pe piaţa muncii din Toronto, în 1989, nu putea să influenţeze direct rezultatele, dat fiind că patronii puteau alege între candidaţi albi şi negri de competenţă egală.

Un al doilea aspect al studiilor lui Henry (1991) consta din a aduna un număr mare de oferte de angajare publicate în ziarele din Toronto şi din a telefona patronilor anglo-canadieni pentru a le solicita un interviu. Patru participanţi de competenţă egală au telefonat pentru fiecare loc de muncă, într-un interval scurt de timp, cu scopul de a obţine un interviu. Ca şi în studiile lui Kalin (1981), originea etnică era sugerată de accentul candidaţilor. Cele patru accente în engleză erau: indo-pakistanez, antilez, italian şi anglo-canadian. Pentru fiecare candidat şi fiecare loc de muncă s-a notat dacă discuţia telefonică a condus sau nu la o ofertă de intervievare.

~n 1984, rezultatele au arătat că acei candidaţi avînd un accent străin au primit sistematic mai puţine oferte de intervievare decît cei ce aveau un accent anglo--canadian (Henry & Ginzberg, 1985). ~n plus, dintre candidaţii avînd un accent străin, antilezii şi în special indo-pakistanezii, erau dezavantajaţi. Rezultatele obţinute în 1989 s-au dovedit foarte asemănătoare celor din 1984. Candidaţii cu accent străin erau victimele discriminării, obţinînd sistematic mai puţine oferte de intervievare decît candidaţii anglo-canadieni. Dintre candidaţii străini, indo--pakistanezii au primit cele mai puţine oferte, în timp ce antilezilor şi italienilor li s-a oferit un număr egal de interviuri. Aceste rezultate demonstrează că discriminarea rasială persistă în domeniul locurilor de muncă chiar şi într-un oraş atît de cosmopolit cum este Toronto. ~n plus, studiile sugerează că este mai uşor de discriminat în urma unei convorbiri telefonice decît ca urmare a unei întrevederi faţă în faţă, care pare să ofere patronului mai multe posibilităţi de a-şi depăşi prejudecăţile decît o convorbire telefonică impersonală. ~n schimb, se pare că, deseori, tocmai primul contact telefonic decide dacă i se va oferi candidatului o întrevedere sau nu.

Ce resimt victimele discriminării şi ce strategii utilizează ele pentru a contracara efectele perverse ale discriminării? ~ntr-o serie de studii ingenioase, cercetătorul canadian Kenneth Dion (1986) a supus femeile şi evreii unui tratament discriminatoriu de distribuţie a resurselor. Tratamentul discriminatoriu suferit de femei se datora comportamentului unui grup de bărbaţi, iar cel suferit de evrei se datora comportamentului unui out-group creştin, anglo-canadian. Se evaluau apoi atribuirile, emoţiile, stresul, stima de sine şi gradul de identificare a victimelor acestei discriminări comparativ cu al femeilor şi evreilor care nu fuseseră supuşi discriminării. Rezultatele demonstrează că subiecţii victime ale discriminării se simţeau mai trişti, mai stresaţi şi mai agresivi decît cei care nu suferiseră discriminări. ~n plus, discriminarea avea ca efect mărirea gradului de identificare cu grupul de apartenenţă şi accentuarea stereotipului pozitiv despre in-group mai ales la participanţii care atribuiau modul nedrept în care erau trataţi comportamentului discriminatoriu al out-group-ului. Aceiaşi participanţi dovedeau o

stimă de sine pozitivă în raport cu participanţii care nu-şi atribuiau situaţia inferioară comportamentului discriminatoriu al out-group-ului. Dion (1986) trage concluzia că efectul nefast al discriminării asupra stimei de sine poate fi înlăturat atunci cînd discriminarea este atribuită mai curînd comportamentului discriminatoriu al out-group-ului decît defectelor personale ale victimelor (Crocker & Major, 1989). ~n plus, Dion (1986) susţine că, în general, discriminarea constituie o ameninţare pentru identitatea socială a victimelor, ceea ce antrenează o identificare mai puternică cu in-group-ul şi comportamente care revalorizează identitatea socială a victimelor. ~ntr-un studiu recent de Lalonde şi Cameron (1994), adulţi anglo-canadieni au participat la jocuri în care erau fie victimele unei discriminări interpersonale (loc de muncă, locuinţă), fie ale uneia instituţionale (nu aveau drept de vot pentru că aparţineau unei categorii sociale excluse de un out-group dominant). Ce strategii comportamentale au adoptat aceste victime ale discriminării pentru a împiedica tratamentul lor injust? Rezultatele au demonstrat că participanţii reacţionau la discriminarea interpersonală adoptînd strategii individualiste şi normative cum ar fi confruntarea persoanei în cauză sau urmărirea judiciară. ~n ceea ce priveşte discriminarea instituţională, majoritatea participanţilor încercau să o împiedice prin acţiuni colective, cum ar fi scrisori de protest, mobilizarea unor grupuri de presiune şi manifestări de stradă. Aceste rezultate coroborează studii de teren care demonstrează că strategiile comportamentale pentru a împiedica discriminarea variază în funcţie de natura interpersonală sau instituţională a discriminării (Lykes, 1983).

2. Explicaţiile prejudecăţii şi ale discriminării

De unde vin prejudecăţile şi ce declanşează discriminarea? De ce tindem să favorizăm membrii in-group-ului mai mult decît pe cei ai out-group-ului? Diferitele ştiinţe umane au abordat aceste probleme conform nivelurilor lor proprii de analiză conducînd la răspunsuri parţiale, dar complementare (Allport, 1954). Punctul de vedere sociologic pune accentul pe stratificarea socială bazată pe inegalităţile de avere, de putere şi de statut dintre grupuri sociale (Marger, 1991). Grupurile dominante din majoritatea societăţilor explică sistemul de stratificare cu ajutorul unei ideologii care justifică situaţia de inegalitate ce îi pune în avantaj (Schermerhorn, 1970; Taguieff, 1987; capitolul XII). Astfel, în Africa de Sud, ideologia rasistă, instituţionalizată de legile de apartheid, a fost utilizată un timp îndelungat de către minoritatea albă pentru a justifica exploatarea populaţiei negre din această ţară (Omond, 1986).

Psihologia socială propune un nivel de analiză care permite articularea nivelurilor sociale şi psihologice ale realităţii intergrupuri. Originalitatea contribuţiei ei constă în posibilitatea de a reuni analiza situată la nivelul individual cu cea situată la nivelul colectiv. ~n perioada anilor ’50, studiile americane au propus explicaţii *intrapersonale* asupra prejudecăţii şi discriminării *(v.* capitolul II).

Personalitatea autoritară şi rolul „ţapilor ispăşitori” constituie, şi acum, elementele tipice ale acestor explicaţii intra-individuale asupra prejudecăţii şi discriminării (Billig, 1982). O altă explicaţie a acestor fenomene a invocat teoria învăţării sociale bazată pe factori socio-culturali şi de dezvoltare (Abond, 1988).

Personalitatea autoritară oferă un exemplu clasic de analiză intrapersonală a prejudecăţii şi discriminării. Studiul lui Adorno *et al.* (1950), efectuat în Statele Unite, demonstra că individul autoritar valorizează puterea şi fermitatea; gîndirea lui este organizată în funcţie de categorii sociale rigide „noi/ei”. Adorno şi colegii lui au stabilit că relaţiile indivizilor autoritari cu membrii out-group-urilor se caracterizează prin etnocentrism (capitolul II). Adorno *et al.* au constatat că persoanele etnocentrice nu erau doar antisemite, ci aveau prejudecăţi despre numeroase alte out-group-uri etnice, religioase şi culturale din Statele Unite. Cea mai importantă contribuţie a studiului a fost de a constata că etnocentrismul era tributar personalităţii autoritare. Studiul demonstra că un cadru familial foarte strict şi competitiv putea genera personalitatea autoritară. Conform teoriei, ostilitatea reprimată în timpul copilăriei în astfel de familii era ulterior „proiectată” asupra minorităţilor etnice şi asupra altor out-group-uri considerate indezirabile într-un context social dat. Aşadar, „agresiunea autoritară” împotriva minorităţilor „indezirabile” poate servi drept supapă pentru sentimente de frustrare reprimate pe o perioadă îndelungată în contextul familial. Acest tip de dinamică familială le permite lui Adorno *et al.* să afirme că personalitatea autoritară este sursa etnocen-trismului şi a discriminării.

Legăturile dintre autoritarism, etnocentrism şi intoleranţa faţă de minorităţile etnice au făcut obiectul multor cercetări efectuate în Canada (Altermeyer, 1987; Berry, Kalin & Taylor, 1977). Studiul lui Berry *et al.* (1977) demonstrează că cei mai etnocentrici indivizi canadieni manifestă atitudini foarte puţin favorabile faţă de minorităţi etnice şi imigranţi, în general. ~n plus, rezultatele arată următorul fapt: cu cît indivizii sînt mai etnocentrici, cu atît mai mult ei evaluează pozitiv in-group-ul şi mai puţin pozitiv minorităţile etnice şi imigranţii. Astfel este confirmată ipoteza principală a etnocentrismului: participanţii la studiu identificaţi ca fiind cei mai etnocentrici manifestă efectiv tendinţa cea mai accentuată de a exprima atitudini pozitive faţă de in-group-ul lor şi atitudini negative faţă de out-group (Brewer, 1979; Le Vine & Campbell, 1972).

~ncepînd cu anii ’60, explicaţia prejudecăţii şi a discriminării s-a făcut la nivel de *intergrup*. Această abordare, în acelaşi timp socială şi psihologică, apare în cercetările empirice ale lui Sherif care duc la teoria conflictelor reale (Sherif *et al.*, 1961; Sherif, 1966). ~n fine, în Europa aniilor ’70, Tajfel (1978) propune teoria identităţii sociale care face apel la factori motivaţionali şi cognitivi pentru a explica discriminarea şi diferenţierea socială (Tajfel & Thiner, 1979, 1986). ~n anii ’80 au fost elaborate noţiunile de echitate şi de privare relativă care ne-au determinat să ne îndreptăm atenţia asupra mobilizării sociale a grupurilor defavorizate în scopul de a-şi ameliora situaţia în cadrul unei structuri sociale stratificate (Lerner & Lerner, 1981; Walker & Pettigrew, 1984; v. capitolele VIII & XI).

Teoria conflictelor reale afirmă că una din cauzele fundamentale ale prejudecăţilor, discriminării şi ostilităţilor intergrupuri o constituie concurenţa dintre grupuri pentru resurse limitate (Sherif, 1966). Sherif şi colegii lui au pus la punct teoria conflictelor reale cu ajutorul experienţelor pe teren. Această serie de studii, eşalonată pe parcursul cîtorva ani, a fost efectuată în colonii de vacanţă tipice din Statele Unite. Rezultatele demonstrează clar impactul competiţiei şi al cooperării intergrupuri asupra apariţiei prejudecăţilor şi comportamentelor discriminatorii (capitolul II). Cooperarea generează percepţii şi comportamente intergrupuri pozitive, în timp ce competiţia antrenează atitudini şi comportamente defavorabile out-group-ului. Conform teoriei conflictelor reale, cu cît există o mai mare competiţie pentru resurse limitate, cu atît vor fi mai intense prejudecăţile, discriminarea şi ostilitatea dintre grupurile în cauză (Jackson, 1993).

Numeroase cercetări au confirmat alte aspecte ale studiilor lui Sherif (1966) demonstrînd că o competiţie intergrupuri poate provoca o intensificare a coeziunii şi a solidarităţii intragrup în cazul membrilor grupului învingător, în timp ce coeziunea şi solidaritatea celor învinşi se diminuează (Deutsch, 1949; Stagner & Eflal, 1982). Studiile ne amintesc de faptul că nu putem alege grupurile sociale din care facem parte la naştere (clasă socială, sex, etnicitate). Nu toţi indivizii se pot naşte în „grupul învingător" sau clasa dominantă a unei societăţi date. Studiile lui Turner *et al.* (1984) sugerează că eşecurile repetate ale unui grup defavorizat pot avea ca efect diminuarea coeziunii sociale şi a stimei de sine a membrilor acelei colectivităţi. Minorităţile sociale dezavantajate se găsesc deseori într-o situaţie de „învinşi" faţă de clasele dominante care controlează pîrghiile importante ale societăţii.

Categorizare şi discriminare

Analizînd studiile lui Sherif (1966), cercetătorul britanic Michael Billig (1976) a remarcat că percepţiile negative despre out-group fuseseră prezente încă înainte ca autorii să fi introdus competiţia între grupuri. De exemplu, Sherif notase că înainte de începutul fazei de competiţie, în toaletele coloniei de vacanţă îşi făcuseră deja apariţia graffiti anti-out-group. ~n acest caz se pune întrebarea: care sînt condiţiile minimale de declanşare a discriminării intergrupuri? Este repartizarea arbitrară a indivizilor în două grupuri suficientă pentru a provoca prejudecata şi discriminarea? Rabbie şi Horwitz (1969) demonstraseră deja că o categorizare arbitrară în „grup verde" şi „grup albastru" era suficientă pentru a declanşa evaluări mai favorabile ale in-group-ului decît ale out-group-ului. Tajfel, Flament, Billig şi Bundy (1971) au stabilit că, în urma unei categorizări arbitrare, *bias-ul* în favoarea in-group-ului nu se limitează doar la percepţii, ci se manifestă prin comportamentul discriminatoriu al subiecţilor. Tocmai categorizarea arbitrară „ei"/„noi" constituie fundamentul demersului lui Henri Tajfel pentru a identifica acele condiţii *necesare* şi *suficiente* pentru apariţia *bias-ului* în favoarea in--group-ului. Tajfel şi colaboratorii săi au pus bazele unei paradigme experimentale

izolînd condiţiile minimale ale discriminării între grupurile sociale (Tajfel, 1978, 1981; Tajfel *et al*, 1971). Pretinzînd că scopul experienţei este de a studia procesele de adoptare a deciziilor, sarcina subiecţilor participanţi la aceste experienţe este de a distribui resurse importante între indivizii membri ai in-group-ului şi ai out-group-ului. Bourhis, Cole şi Gagnon (1992) rezumă elementele acestei paradigme experimentale astfel:

1. Sînt create două grupuri pe baza unei repartizări arbitrare (cap sau pajură).
2. Nu există nici un precedent de conflict de interese sau de competiţie intergrupuri între aceste grupuri. Ele nu sînt formate decît pentru necesităţile imediate ale experienţei.
3. Anonimatul subiecţilor este total atît pe plan individual, cît şi pe planul apartenenţei la grup, pentru a elimina posibilele efecte ale afinităţilor interpersonale sau ale conflictelor de personalitate anterioare.
4. Nu are loc nici o interacţiune socială între participanţi, nici între membrii in-group-ului, nici cu membrii out-group-ului, ceea ce elimină dezvoltarea incompatibilităţilor interpersonale sau intergrupuri.
5. Nu există o legătură instrumentală între răspunsurile subiecţilor şi interesele lor personale, fiindcă subiecţii nu-şi alocă niciodată resurse lor înşişi.

Această situaţie experimentală, în care categorizarea socială este unica variabilă independentă manipulată, constituie paradigma *grupurilor minimale* (PGM; Tajfel, 1978; Tajfel *et al.*, 1971). Ea vizează să elimine toţi factorii cunoscuţi ca fiind cauza discriminării între grupuri. Putea o astfel de situaţie epurată să suscite atitudini şi comportamente discriminatorii din partea subiecţilor? Tajfel şi colaboratorii lui au fost foarte surprinşi să constate că, în ciuda caracterului minimal al situaţiei, reprezentarea unui mediu social compus doar din categoriile „ei”/„noi” era suficientă pentru a genera comportamente discriminatorii. Se constată, ca urmare a acestei categorizări arbitrare, că indivizii manifestă un *bias* în favoarea in-group-ului distribuind mai multe resurse membrilor in-group-ului decît membrilor out-group-ului.

Numeroase studii asupra PGM utilizează matricele lui Tajfel pentru a măsura distribuţia resurselor între membrii anonimi ai in-group-ului şi cei ai out--group-ului (Bourhis, Sachdev & Gagnon, 1994). Aceste tipare permit conturarea a cinci orientări fundamentale de distribuţie a resurselor către un membru al in-group-ului şi un membru al out-group-ului. *Paritatea* este opţiunea prin care se acordă un număr egal de puncte membrului in-group-ului şi membrului out--group-ului. *Profitul Maxim în Favoarea In-group-ului* este opţiunea prin care se acordă cel mai mare număr absolut de puncte membrului in-group-ului, indiferent de punctele acordate membrului out-group-ului. *Diferenţierea Maximală* este opţiunea prin care se maximizează diferenţa de puncte acordate membrilor celor două grupuri, în favoarea in-group-ului. Ea constituie măsura de discriminare prin excelenţă, căci, maximizînd diferenţa de puncte acordate membrilor celor două grupuri în favoarea in-group-ului, se sacrifică profitul maxim al acestuia. Nu este o strategie foarte raţională pe plan ..economic” deoarece diferenţierea se

face în detrimentul profitului maxim în favoarea in-group-ului şi al profitului combinat maxim. *Profitul Combinat Maxim* este opţiunea prin care se acordă numărul maxim de puncte membrilor celor două grupuri. *Favorizarea Out-group-ului* este opţiunea prin care se acordă cel mai mare număr absolut sau relativ de puncte membrului out-group-ului. Matricele lui Tajfel sînt astfel concepute, încît să măsoare forţa de tracţiune exercitată de fiecare dintre aceste strategii de distribuţie (Bourhis, Gagnon & Sachdev, 1994). ~n studiile intergrupuri utilizînd matricele lui Tajfel, *bias-ul* în favoarea in-group-ului se manifestă prin uzajul sistematic al strategiilor Profitului Maxim în Favoarea In-group-ului şi a Diferenţierii Maximale. Această combinaţie de strategii constituie expresia clasică a *Favorizării In-group-ului.*

Existenţa *bias-ului* în favoarea in-group-ului ca urmare a unei categorizări arbitrare a fost confirmată de un număr mare de studii care au încercat să contureze limitele PGM introducînd factori ca vîrsta, sexul, apartenenţa de clasă, cultura etc. (Bourhis, 1994; Brewer, 1979; Brewer & Kramer, 1985; Messick & Mackie, 1989; Tajfel, 1982; Wetherell, 1982). Efectul discriminării în favoarea in-group-ului a fost confirmat şi prin intermediul unor măsuri variate, ca percepţiile intergrupuri, evaluarea trăsăturilor şi performanţelor prin sarcini variate, *bias-ul* memoriei şi distribuţia unor diverse resurse: puncte simbolice, bani, puncte pentru curs, concedii suplimentare, utilizînd sau nu matricele lui Tajfel (Bourhis *et al.*, 1994 a, b; Brewer & Kramer, 1985; Brown, 1986; Messick & Mackie, 1989).

Conform primei tentative de explicaţie a *bias-ului* în favoarea in-group-ului obţinut în studiile utilizînd PGM, categorizarea „ei/noi” era suficientă pentru a activa o normă de competiţie asociată cu jocurile de echipe foarte la modă în Occident (Tajfel *et al.*, 1971). Această normă ar determina subiecţii să distribuie resursele inegal, cu speranţa de a „cîştiga” partida. Influenţa normei de egalitate a fost invocată şi pentru a explica comportamentul paritar al participanţilor. Rezultatele obţinute în studiile utilizînd PGM s-ar explica deci prin influenţa relativă a normei de competiţie, opusă celei de paritate. ~nsă, după cum remarca Turner (1980), explicaţia normativă trebuie să prezică în ce caz va avea mai multă influenţă una dintre norme sau cealaltă asupra răspunsurilor subiecţilor. Normele de competiţie, de cîştig maximal, de egalitate sau de echitate, toate ar putea fi implicate în această situaţie. Dar cum pot fi precizate contribuţiile lor respective altfel decît după obţinerea rezultatelor ? ~n afară de faptul că este prea generală şi imprecisă, explicaţia normativă se limitează, cel mult, să redescrie rezultatele obţinute (Turner, 1981).

~n schimb, explicaţia cognitivă a discriminării observate în PGM se bazează pe efectele proceselor de categorizare. Conform modelului de *diferenţiere categorială* (Doise, Deschamps & Meyer, 1978), accentuarea similitudinilor intragrupuri şi a diferenţelor intergrupuri în urma categorizării determină subiecţii să se perceapă ca fiind asemănători cu ceilalţi membri ai in-group-ului şi diferiţi de cei ai out-group-ului (Wilder, 1986). Această diferenţiere între in-group şi out-group pe planul percepţiei ar antrena diferenţieri corespunzătoare pe planul evaluărilor

intergrupuri şi pe cel al comportamentelor discriminatorii (Doise, 1976). Astfel, subiecţii aflaţi în situaţia grupurilor minimale ar avantaja membrii in-group-ului lor cu scopul de a-l face cit mai diferit posibil de out-group. Distribuţia inegală a resurselor între membrii in-group-ului şi cei ai out-group-ului constituie manifestarea concretă a procesului cognitiv de diferenţiere categorială în cadrul studiilor asupra PGM. ~n opinia lui Doise (1976), un fenomen pur cognitiv ar putea explica discriminarea obţinută în PGM.

Dar explicaţia cognitivă nu este suficientă pentru a ne ajuta să înţelegem de ce indivizii distribuie întotdeauna mai multe resurse membrilor in-group-ului decît membrilor out-group-ului. Diferenţierea categorială s-ar putea obţine în aceeaşi măsură prin favorizarea out-group-ului ca şi prin favorizarea in-group-ului. Cu toate acestea, în situaţia standard a PGM nu se obţine niciodată favorizarea out--group-ului, ci doar favorizarea in-group-ului (Brewer, 1979; Tajfel & Turner, 1986). Mai mult, cum se explică utilizarea sistematică a strategiei iraţionale de diferenţiere maximală implicînd un sacrificiu economic pentru un cîştig absolut, în scopul de a asigura avantajul in-group-ului asupra out-group-ului?

Discriminare şi teoria identităţii sociale

Aceste consideraţii l-au determinat pe Tajfel (1978) să propună o explicaţie în acelaşi timp cognitivă şi motivaţională a discriminării care a fost observată în studiile utilizînd PGM. Conform *teoriei identităţii sociale,* categorizarea socială îi permite individului să se definească în calitate de membru al grupurilor specifice din cadrul structurii sociale (Tajfel, 1981). Ca rezultat al acestui proces de cate-gorizare, individul se identifică cu anumite grupuri specifice caracterizate de sex, vîrstă, etnicitate, clasă socială etc. ~n opinia lui Tajfel şi a lui Turner (1986), ar fi esenţial pentru individ să dorească să-şi menţină sau să ajungă la o identitate socială pozitivă în calitate de membru al propriului său in-group. *Identitatea socială* este acea parte a conceptului de sine al unui individ asociată „cunoaşterii propriei apartenenţe la anumite grupuri sociale şi semnificaţiei emoţionale şi evaluative rezultată din această apartenenţă” (Tajfel, 1972, p. 292).

Pentru a ajunge la o identitate socială pozitivă, grupul de apartenenţă trebuie să apară diferit de celelalte grupuri pe dimensiuni considerate pozitive şi impor-tante de către individul membru al grupului. Inspirîndu-se din teoria comparaţiei sociale, formulată de Festinger (1954), Tajfel (1978) precizează că o identitate socială pozitivă poate fi obţinută şi menţinută prin intermediul *comparaţiilor sociale* favorabile in-group-ului. Membrii in-group-ului şi cei ai out-group-ului se compară pe dimensiuni valorizate într-un context intergrupuri dat. Cu cît comparaţia este mai favorabilă membrilor in-group-ului, cu atît mai mult bene-ficiază aceştia de o identitate socială pozitivă. Astfel, în studiile asupra PGM, *bias-ul* în favoarea in-group-ului manifestat în distribuţia resurselor le permite indivizilor să se compare favorabil cu membrii out-group-ului. ~n schimb, compa-raţiile defavorabile membrilor in-group-ului contribuie la o identitate socială

negativă cu efect nefast asupra stimei de sine a indivizilor în cauză (Brewer, 1979, 1991; capitolul II). Această identitate socială negativă poate duce la o respingere a grupului de apartenenţă ca grup de referinţă (Tajfel, 1978) şi la o supraevaluare a out-group-ului, perceput ca avînd majoritatea caracteristicilor valorizate social (Brown, 1986).

O exemplificare a fenomenului apare în studiile asupra identităţii sociale a tinerilor americani negri care alegeau ca jucării preferate mai curînd păpuşi albe, decît negre, deşi ştiau că păpuşile negre le semănau mai mult decît cele albe (Clark & Clark, 1947). ~n plus, opţiunile în favoarea simbolului out-group-ului erau deseori asociate cu evaluări mai pozitive ale membrilor out-group-ului alb decît ale in-group-ului afro-american (Brown, 1986). Rezultate asemănătoare s-au obţinut şi pe lîngă alţi copii membri ai grupurilor dezavantajate incluzînd antilezii din Anglia (Milner, 1975), maori din Noua Zeelandă (Vaughan, 1978), autohtonii din Manitoba (Corenblum & Annis, 1987) şi antilezii anglofoni din Quebec (Doyle, Abond & Sufrategui, 1992). După cum remarcă Abond (1988), copiii învaţă de mici că aparţin unui grup defavorizat, perceput mai mult sau mai puţin negativ de către majoritatea dominantă. Dezvoltarea cognitivă, alegerea grupului de referinţă, precum şi nevoia de a avea o identitate socială pozitivă constituie factori ce afectează identitatea socială a membrilor grupurilor minoritare din copilărie pînă la maturitate.

Teoria identităţii sociale susţine că discriminarea nu este singura strategie care permite să se stabilească o comparaţie favorabilă faţă de out-group. Tajfel şi Turner (1986) afirmă că atunci cînd comparaţia socială este defavorabilă membrilor in-group-ului, aceştia pot recurge la strategii individuale sau colective pentru a-şi repune în valoare imaginea de sine. *Strategiile individuale* sînt adoptate mai ales atunci cînd membrii grupului percep situaţia intergrupuri ca stabilă şi legitimă (Tajfel, 1978). ~n situaţiile intergrupuri cînd este posibilă mobilitatea socială, indivizii care se compară defavorabil pot încerca să se alăture grupului dominant adoptînd caracteristicile culturale şi valorile fundamentale ale acestuia. A învăţa limba grupului dominant, a-şi schimba numele şi a adopta valorile culturale ale grupului majoritar sînt strategii de mobilitate ce caracterizează persoanele care încearcă să-şi îmbunătăţească situaţia mai mult în calitate de indivizi decît ca membrii ai grupului lor de apartenenţă. Studiile recente demonstrează că indivizii aleg strategii de mobilitate individuală chiar şi atunci cînd şansele lor de a avea acces la grupul avantajat sînt aproape nule (Wright, Taylor & Moghaddam, 1990).

O altă strategie individuală constă în ameliorarea stimei de sine prin comparaţii cu alţi indivizi mai dezavantajaţi pe anumite dimensiuni. De pildă, membrii unui grup dezavantajat pot alege comparaţia intragrup, adică între ei înşişi şi alţi membri ai in-group-ului mai săraci. Această strategie repune în valoare identitatea personală a individului fără însă a face pozitivă identitatea socială a in-group-ului dezavantajat. Trebuie remarcat faptul că utilizarea acestor două tipuri de strategii individuale nu incriminează structura relaţiei intergrupuri, permiţîndu-le grupurilor dominante să-şi menţină poziţia.

~n situaţiile în care structura relaţiei intergrupuri este percepută ca fiind mai mult sau mai puţin instabilă şi ilegitimă, se adoptă *strategiile colective* (Turner & Brown, 1978). Dintre aceste strategii, creativitatea socială le permite membrilor unui grup să reinterpreteze pozitiv caracteristicile in-group-ului sau să creeze noi dimensiuni de comparaţie care îi vor putea avantaja în cadrul comparaţiilor sociale cu membrii out-group-ului (Lemaine, 1974; Tajfel, 1978). De exemplu, în anii '70, americanii negri au redefinit în mod pozitiv caracteristicile in-group-ului lor, multă vreme denigrat de majoritatea anglo-americană albă. Mişcarea *Black is Beatiful* a revalorizat, de asemenea, caracteristicile fizice şi culturale ale *Afro--Americanilor* pe alte dimensiuni de comparaţie decît cele impuse de majoritatea albă (Brown, 1986). Această diferenţiere pozitivă prin intermediul unor dimensiuni noi de comparaţie a contribuit la o valorizare a identităţii sociale a negrilor americani şi a încurajat lupta pentru emanciparea acestei minorităţi vizibile, numărînd în jur de 30 milioane de persoane în Statele Unite (12% din populaţia SUA, Pinkney, 1987). Acelaşi fenomen a avut loc şi în Quebec, în timpul „Revoluţiei liniştite", cînd limba şi cultura Quebecului au devenit dimensiuni de comparaţie valorizante pentru francofoni, în contextul anglo-canadian (Bourhis & Lepicq, 1993). Un fenomen asemănător de revalorizare a identităţii sociale nu se petrece numai printre naţiunile autohtone din Canada, Statele Unite şi America Latină, ci şi printre minorităţile lingvistice ale CCE, cum ar fi catalanii, bascii şi galicii din Spania, corsicanii, bretonii, bascii şi alsacienii din Franţa, galezii şi scoţienii din Marea Britanie (Sachdev & Bourhis, 1990).

Membrii in-group-ului pot hotărî să depăşească membrii out-group-ului pe însăşi dimensiunea care îi dezavantajează. După Tajfel şi Turner (1986), prin competiţie este posibil să se stabilească şi să se menţină o distincţie pozitivă a in-group-ului faţă de celelalte grupuri. Turner (1975) a numit *competiţie socială* această formă specifică de competiţie motivată de dorinţa de a ameliora poziţia socială sau materială a propriului in-group, apărută în urma unui proces de comparaţie socială. ~n cazul grupurilor minimale, distribuţia resurselor în favoarea in-group-ului este singura dimensiune disponibilă pentru a crea o distincţie pozitivă între cele două grupuri. Astfel, strategia discriminatorie de *diferenţiere maximală* contribuie direct la construirea identităţii sociale pozitive a indivizilor în cadrul studiilor bazate pe PGM. Tajfel şi Turner (1986) au afirmat că această dorinţă de diferenţiere pozitivă faţă de out-group stă la originea prejudecăţilor şi a discriminării nu doar în situaţia grupurilor minimale, ci şi în relaţiile intergrupuri din viaţa de toate zilele. Conform teoriei identităţii sociale, discriminarea contribuie pozitiv la identitatea socială care, la rîndul ei, poate afecta favorabil stima de sine a indivizilor (capitolul II). Această ipoteză fundamentală a teoriei identităţii sociale este confirmată de numeroase studii efectuate în laborator şi pe teren (Bourhis & Hill, 1982; Brewer & Kramer, 1985; Brown, 1988; Hogg & Abrams, 1988; Lemyre & Smith, 1985; Sachdev & Bourhis, 1985, 1987; Tajfel, 1982; Turner & Giles, 1981).

Recent, s-au propus explicaţii alternative pentru a justifica discriminarea observată în situaţia grupurilor minimale. De exemplu, Rabbie, Schot şi Visser (1989)

au propus o explicaţie a fenomenului bazată pe o cu totul altă motivaţie decît nevoia unei identităţi sociale pozitive. Conform modelului de interacţiune comportamentală, individul plasat în situaţia PGM ar analiza-o în termenii relaţiilor de interdependenţă între două grupuri, ceea ce ar determina apariţia unui sentiment de împărtăşire a unei sorţi comune cu a membrilor in-group-ului. Acest sentiment suscită, la participanţi, aşteptări de reciprocitate din partea membrilor in--group-ului. La rîndul lor, aceste aşteptări determină individul să favorizeze membrii propriului grup în detrimentul celor ai out-group-ului (discriminarea). Rabbie *et al.* (1989) ajung la concluzia că a da mai multe resurse membrilor in-group-ului decît membrilor out-group-ului reprezintă pentru individ cea mai bună modalitate de a-şi maximiza cîştigul personal, deoarece el se aşteaptă ca membrii propriului grup să procedeze la fel în privinţa lui. Conform acestei ipoteze de *interdependenţă instrumentală*, discriminarea în favoarea in-group-ului ar fi percepută ca mijlocul cel mai raţional şi mai eficient de a-şi asigura un cîştig personal maxim în situaţia PGM în care individul nu-şi acordă resurse lui însuşi.

Pentru a evalua capacitatea explicativă a modelului lui Rabbie *et al.* (1989), ar trebui eliminată percepţia prezentă la anumiţi indivizi (autonomii) că situaţia lor personală depinde de in-group şi de out-group, asigurîndu-i, în avans, că ei vor obţine, individual cîştigul maxim posibil în cadrul experienţei. Nu rămîne decît să se compare strategiile de distribuţie ale „autonomilor” cu cele ale subiecţilor puşi în situaţia „clasică” a PGM, al căror cîştig depinde de distribuţiile făcute atît de membrii in-group-ului, cît şi de cei ai out-group-ului (interdependenţi). Acestea au fost manipulările experimentale întreprinse în cadrul unui studiu recent efectuat de Gagnon şi Bourhis (1992; Gagnon, 1993). Sub pretextul că se analizează procesul de adoptare a deciziilor, studenţii unei grupe au fost împărţiţi, prin tragere individuală la sorţi, în două grupuri (K şi W). Sarcina subiecţilor era de a distribui cu ajutorul matricelor lui Tajfel cinci puncte suplimentare (5%) pentru cursul de psihologie unor membri anonimi ai in-group-ului şi ai out-group-ului. Ca în situaţia standard a PGM, punctele obţinute de subiecţii „interdependenţi” depindeau de deciziile combinate ale membrilor in-group-ului şi ale membrilor out-group-ului. ~n schimb, înainte de sarcină, „autonomii” au fost asiguraţi, în secret, că vor primi cele cinci puncte suplimentare, rupîndu-se astfel orice relaţie de interdependenţă intra- şi inter-grupuri. Conform modelului lui Rabbie *et al.* (1989), „autonomii” nu ar trebui să discrimineze, interesul lor personal fiind complet satisfăcut prin obţinerea maximului de cinci puncte posibile în cadrul experienţei. ~n schimb, conform teoriei identităţii sociale (Tajfel & Turner, 1986), aceşti subiecţi, determinaţi să dobîndească o identitate socială pozitivă, ar discrimina în aceeaşi măsură ca şi „interdependenţii”, deoarece gradul de identificare cu in-group-ul este cel care determină manifestarea discriminării intergrupuri.

Rezultatele indică faptul că „autonomii”, ca şi „interdependenţii”, au fost discriminatori în distribuţia punctelor. Deşi au fost asiguraţi că situaţia lor personală va fi optimă (obţinerea unui maxim de puncte posibile), subiecţii autonomi au discriminat totuşi în favoarea in-group-ului. Modelul interacţiunii comportamentale, bazat pe interesul personal al indivizilor nu poate justifica

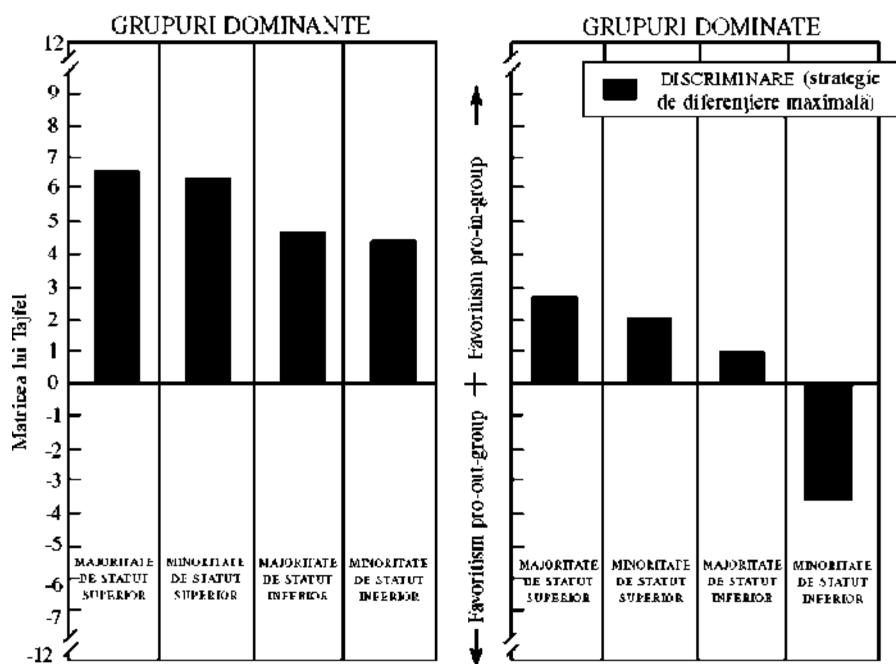
aceste rezultate (Rabbie *et al*, 1989). Ele arată că un comportament discriminatoriu este asociat pozitiv gradului de identificare cu in-group-ul, independent de situaţia de interdependenţă dintre subiecţi. Atît „autonomii”, cit şi „interdependenţii” au manifestat un comportament discriminatoriu atunci cînd se identificau puternic cu in-group-ul. ~n schimb, subiecţii a căror identificare cu in-group-ul era mai slabă nu au discriminat. ~n plus, primii au avut sentimente mai pozitive faţă de apartenenţa lor la grup decît cei din urmă; cu alte cuvinte, identitatea lor socială era mai pozitivă. Rezultatele confirmă premisa teoriei identităţii sociale conform căreia discriminarea intergrupuri este asociată motivaţiei de a dobîndi şi a menţine o identitate socială pozitivă. Pînă la proba contrară, modelul interacţiunii comportamentale nu poate constitui o explicaţie valabilă a discriminării apărute în situaţia PGM, teoria identităţii sociale rămînînd cea mai solidă explicaţie a acestui fenomen (Diehl, 1990; Vivian & Berkovitz, 1993).

3. Stratificare socială şi discriminare

Deşi teoria conflictelor reale (Sherif, 1966) şi cea a identităţii sociale (Tajfel, 1978) sînt pertinente pentru explicaţia prejudecăţii şi a discriminării, studiile influenţate de aceste abordări au neglijat mult timp asimetriile de statut şi de putere în analiza relaţiilor intergrupuri (Apfelbaum, 1979; Deschamps, 1982). De exemplu, Sachdev şi Bourhis (1984) afirmă că, în general, studiile în laborator de tipul „grupurilor minimale” nu se referă decît la grupuri a căror putere şi statut relativ erau implicit egale, stabile şi legitime. ~n mod similar, studiile lui Sherif (1966) au fost efectuate doar pe grupuri de tineri al căror statut, putere şi pondere numerică erau egale. Dar s-a demonstrat că majoritatea conflictelor intergrupuri au loc între grupuri minoritare şi majoritare care beneficiază, într-o măsură mai mare sau mai mică, de un prestigiu social şi ale căror raporturi dominanţi/dominaţi sînt deseori percepute ca mai mult sau mai puţin stabile şi legitime (Bourhis, 1994; Lorenzi-Cioldi, 1988; Marger, 1991).

~n cadrul unei serii de studii PGM asupra statutului, numărului şi puterii, Sachdev şi Bourhis au încercat să umple lacunele semnalate de aceste critici. ~n cel mai recent dintre aceste studii, s-au manipulat sistematic statutul, puterea şi ponderea numerică ale unor grupuri *ad hoc,* compuse din studenţi anglofoni din sudul provinciei Ontario (Sachdev & Bourhis, 1991). ~n acest tip de studii, statutul social reflectă poziţia relativă a unui grup în raport cu a altuia pe o dimensiune de comparaţie valorizată. ~n studiul menţionat, studenţii completau un test de creativitate şi, pe baza rezultatelor, erau împărţiţi în două grupuri: grupul foarte creativ (statut superior) şi grupul lipsit de creativitate (statut inferior). Ponderea numerică era în aşa fel manipulată, încît subiecţii să creadă că, în urma rezultatelor testului, majoritatea lor (80%) se găseau în grupul majoritar, iar 20% făceau parte din grupul minoritar. Puterea socială era definită ca fiind gradul de control al unui grup asupra propriului destin şi asupra destinului unui out-group.

Prin tragere la sorţi s-a indus percepţia unei relaţii de putere arbitrară, care dădea o putere absolută unui grup (100% din putere) şi nici o putere celuilalt grup (0% din putere).



* p .05; ** p .01 test de Wilcoxon

Figura 3 - Favorizarea in-group-ului sau a out-group-ului între grupuri dominante şi dominate, cu statut superior sau inferior, minoritare sau majoritare (adaptat ă după Sachdev & Bourhis, 1991). Asteriscurile indic ă faptul că grupurile de subiecţi utilizeaz ă această strategie într-o măsură semnificativă statistic între pragurile indicate: * = p<0,05; ** = p < 0,01 (test de Wilcoxon).

Puterea absolută îi conferea grupului dominant controlul total asupra distri - buţiei recompenselor c ătre cele două grupuri în urma unei a doua sarcini de creativitate f ără legătură cu testul original. Recompensele d istribuite cu ajutorul matricelor lui Tajfel constituiau o resurs ă importantă pentru subiecţi deoarece constau din puncte a c ăror dobîndire scutea studenţii de obligaţia de a redacta o lucrare pentru cursul de introducere în psihologie! Studenţii erau deci repartizaţi aleatoriu în două grupuri (K şi W) diferenţiate pe baza statutului (superior/ inferior), a puterii (100%/0%) şi a numărului (minoritar/majoritar).

Rezultatele confirmă *bias-ul* în favoarea in-group-ului pe planul atitudinilor provocate de categorizarea social ă: în ciuda componenţei anonime a grupurilor,

toţi subiecţii au declarat că preferau membrii in-group-ului membrilor out-group-ului, indiferent de puterea, statutul şi ponderea numerică a in-group-ului lor (Brewer, 1979; Tajfel, 1982). ~n schimb, poziţia conferită de puterea şi statutul grupurilor a avut un efect puternic asupra comportamentului discriminatoriu al indivizilor. Rezultatele indică net un comportament mai discriminatoriu în cazul membrilor grupului dominant decît în cel al membrilor grupului dominat, deoarece puterea absolută permite manifestarea *bias-ului* în favoarea in-group-ului în distribuţia resurselor. Dimpotrivă, *bias-ul* în favoarea in-group-ului pe planul atitudinilor nu se poate actualiza printr-un comportament discriminatoriu în cazul indivizilor lipsiţi de orice putere (0%). Rezultatele confirmă propoziţia lui Ng (1982) şi rezultatele lui Sachdev & Bourhis (1985) anume că, fără putere, categorizarea socială în sine nu permite discriminarea la adresa out-group-ului.

Rezultatele indică în aceeaşi măsură şi faptul că, în cazul indivizilor cu statut superior, comportamentul este mai discriminatoriu decît cel al indivizilor cu statut inferior. Ele confirmă rezultatele obţinute prin alte studii care demonstrează că, într-o situaţie intergrupuri percepută ca stabilă şi legitimă, grupurile cu statut superior discriminează mai mult decît grupurile cu statut inferior (Turner & Brown, 1978; Sachdev & Bourhis, 1987). ~n plus, ca şi în studiile anterioare, indivizii cu statut superior se bucură de o identitate socială mai pozitivă decît indivizii cu statut inferior.

Rezultatele subliniază o interacţiune între putere şi statut în comportamentul discriminatoriu al subiecţilor. Figura 3 ilustrează comportamentul discriminatoriu al subiecţilor în utilizarea *diferenţierii maximale.* Indivizii cu statut inferior, fie ei minoritari sau majoritari, beneficiind de putere absolută, erau foarte discriminanţi faţă de out-group-ul cu statut superior. Astfel, în ciuda statutului lor inferior pe o dimensiune importantă de comparaţie, aceşti indivizi inferiorizaţi profită de puterea lor pentru a dezavantaja out-group-ul cu statut superior însă lipsit de putere. S-ar părea că, prin discriminare, puterea absolută le permite indivizilor cu statut inferior să-şi reconstruiască o identitate socială mai pozitivă în cadrul structurii sociale. ~n schimb, fără putere, indivizii cu statut superior, minoritari sau majoritari, nu îşi pot actualiza sentimentul de superioritate discriminînd out-group-ul. şi, în final, efectul combinat al puterii, statutului şi ponderii numerice se manifestă clar în cazul membrilor grupului minoritar, subordonat şi cu statut inferior (v. figura 3). Acest grup suferă din cauza unei identităţi sociale negative şi se deosebeşte de ceilalţi prin aceea că este singurul care favorizează out-group-ul în distribuţia resurselor. Comportamentul unui minoritar inferiorizat şi dominat se aseamănă cu cel al minorităţilor antileze, maori şi autohtone defavorizate despre care am vorbit mai sus. Totuşi, în acest studiu, comportamentul de minoritar defavorizat a fost indus experimental unor subiecţi care, în viaţa reală sînt anglo-canadieni majoritari, înstăriţi, din sudul provinciei Ontario. ~n concluzie, putem afirma că, mai mult decît caracteristicile lor intrinseci, poziţia grupurilor în structura socială determină, în mare parte, percepţiile şi comportamentele intergrupuri ale membrilor acestor colectivităţi (Bourhis, 1994).

Rezultatele studiilor menţionate demonstrează clar faptul că teoria conflictului real şi cea a identităţii sociale trebuie să explice mai bine o realitate fundamentală: majoritatea relaţiilor intergrupuri se desfăşoară între grupuri sociale a căror putere, statut şi pondere numerică sînt inegale. Deseori, acest tip de relaţie intergrupuri este perceput ca fiind mai mult sau mai puţin stabil şi legitim (Marger, 1991). După cum arată Tajfel (1978), percepţia unei relaţii intergrupuri ca instabilă sau ilegitimă face mai salientă comparaţia socială între in-group şi out-group şi, astfel, ameninţă identitatea socială a grupurilor în cauză (Ellemers, Van Knippenberg & Wilke, 1990). ~n astfel de situaţii, discriminarea este cu atît mai aptă să contribuie la identitatea socială a membrilor grupurilor respective. ~ntr-adevăr, studiile de laborator demonstrează că discriminarea este mai intensă atunci cînd indivizii membri ai grupurilor cu statut inferior şi superior percep situaţia intergrupuri ca fiind ilegitimă şi instabilă (Caddick, 1982; Turner & Brown, 1978). şi studiile utilizînd PGM demonstrează că discriminarea este mai virulentă în această situaţie (Bourhis, 1994; Bourhis & Perreault, 1994).

Alte studii recente ale PGM demonstrează că atît în situaţiile intergrupuri stabile, cît şi în cele instabile, femeile, în aceeaşi măsură ca şi bărbaţii, preferă să fie membre ale grupului dominant şi nu ale celui dominat (Bourhis *et al.*, 1992). Fără a dori să-şi însuşească puterea absolută, atît femeile, cît şi bărbaţii preferă ca in-group-ul să beneficieze de o putere de două ori mai mare (66%) decît cea a out-group-ului (34%), indiferent dacă acesta este constituit doar din femei sau doar din bărbaţi (Bourhis, 1994). ~n cadrul acestor studii, în afară de distribuţia clasică a punctelor între in-group şi out-group, trebuia ca subiecţii să repartizeze şi puterea între cele două grupuri. Rezultatele demonstrează că, indiferent de poziţia lor în structura de putere, indivizii discriminează mai mult în favoarea in-group-ului în distribuţia ei decît în distribuţia resurselor (bani, puncte pentru cursuri). S-ar părea că avantajul de putere este util deoarece permite grupurilor să-şi asigure un anumit control asupra resurselor dorite. Aşadar, apartenenţa la un grup dominant conferă libertatea de a alege între a fi discriminant sau egalitar faţă de out-group în distribuţia resurselor valorizate. De aici şi dorinţa indivizilor de a fi membri ai unui grup dominant şi nu ai unuia dominat.

Inegalităţile de putere şi de statut dintre grupurile sociale antrenează inevitabil inegalităţi în distribuţia resurselor materiale şi simbolice. Aceste inegalităţi trimit la problema echităţii (capitolul XI), a privării relative (capitolul VIII) şi a acţiunii colective, al căror scop este tocmai o redistribuţie mai echitabilă a puterii, resurselor şi prestigiului între grupurile sociale. Ce determină grupurile victime ale discriminării să considere că situaţia lor colectivă este injustă? Teoria echităţii afirmă că, în general, indivizii încearcă să ajungă la o anumită dreptate în relaţiile lor cu ceilalţi şi se simt stînjeniţi atunci cînd sînt confruntaţi cu injustiţia socială (Walster, Walster & Bersheid, 1978).

Conform teoriei echităţii, evaluăm justiţia unei situaţii date în funcţie de *contribuţiile* indivizilor pentru a-şi atinge scopurile şi de *rezultatele* obţinute ca urmare a acestor contribuţii. Contribuţiile constau din elemente ca: efortul şi timpul consacrate, competenţa şi abilităţile dobîndite sau din obstacole, cum ar fi:

condiţii de muncă obositoare, sarcini grele sau hărţuirea psihologică suferită (rasism, sexism). Rezultatele constau din recompense tangibile pentru aceste contribuţii şi cuprind, printre altele, remuneraţia, calitatea nivelului de trai, puterea şi prestigiul social. O relaţie intergrupuri este percepută ca fiind echitabilă şi justă atunci cînd raportul contribuţie/rezultat pentru in-group este considerat echivalent cu acelaşi raport pentru out-group.

Teoria echităţii are ca premisă faptul că percepţia unei injustiţii sociale provoacă un disconfort psihologic care generează dorinţa de a restabili echitatea. După Walster *et al.* (1978), dreptatea socială poate fi restabilită în două moduri diferite: material sau psihologic. ~ntr-un context intergrupuri, nedreptatea poate fi restabilită, printr-o *ajustare materială*, capabilă de a schimba sistematic raporturile dintre rezultatele şi contribuţiile in-group-ului şi cele ale out-group-ului. Astfel, constatînd că, deşi sînt de competenţă egală, femeile cîştigă mai puţin decît bărbaţii pentru aceeaşi muncă depusă, patronul unei întreprinderi ar putea să mărească salariul femeilor pentru a-l face egal cu al bărbaţilor. Studiile demonstrează că aceasta este soluţia preferată de femei pentru a rezolva o astfel de discriminare (Tougas & Veilleux, 1992; capitolul VIII).

Celălalt tip de ajustare identificat de Walster *et al.* (1978) constă din restaurarea psihologică a echităţii. Ajustarea psihologică se poate face prin intermediul unei deformări cognitive a realităţii cu ajutorul căreia raporturile contribuţie/rezultat în cazul in-group-ului şi al out-group-ului devin echivalente. Deformările cognitive permit să se restabilească percepţia asupra justiţiei sociale fără a schimba situaţia obiectivă a grupurilor în cauză. Din punctul de vedere al grupului avantajat al cadrelor de conducere, una din deformările cognitive posibile este de a exagera contribuţia in-group-ului (competenţe/calificări dobîndite, responsabilităţi mai mari) pentru a justifica salariile foarte generoase pe care le obţin membrii lui în comparaţie cu muncitorii. O altă deformare cognitivă utilizată de un grup avantajat este de a da vina pe out-group-ul dezavantajat pentru contribuţia lui minimă sau deficientă care, în consecinţă, nu justifică o compensaţie aparte (Lerner & Lerner, 1981). Cadrele masculine dintr-o întreprindere ar putea justifica salariul inferior al femeilor pretinzînd că ele sînt mai puţin motivate să muncească şi mai puţin interesate de dezvoltarea întreprinderii din cauza rolului lor în familie, care le împiedică să facă ore suplimentare. Din motive pecuniare evidente, se constată că, în general, grupurile avantajate preferă să recurgă mai curînd la ajustări psihologice decît materiale pentru a restabili echitatea, în timp ce grupurile dezavantajate optează pentru ajustările materiale.

Alte cercetări însă indică faptul că grupurile avantajate pot fi determinate să opteze pentru o compensaţie materială în favoarea grupului defavorizat, în măsura în care mecanisme precise garantează că aceste compensaţii nu vor fi excesive (Gunderson, 1989). Mai mult, un grup avantajat poate fi determinat să aleagă o ajustare materială prin intermediul informării sistematice asupra inegalităţii situaţiei intergrupuri (Tougas & Veilleux, 1989). Acest baraj de informaţii obiective împiedică grupul avantajat să recurgă la deformări cognitive pentru a justifica discriminarea la adresa grupurilor defavorizate (Taylor & Moghaddam, 1987).

De altfel, un contact constant între membrii grupului avantajat şi cei ai grupului defavorizat are ca efect descurajarea deformărilor cognitive care justifică nedreptatea. ~nsă, trebuie remarcat faptul că, în majoritatea societăţilor, grupurile avantajate reuşesc destul de bine să se izoleze oficial (perioada apartheid-ului în Africa de Sud) sau neoficial (segregarea rezidenţială în Europa şi America), de păturile defavorizate ale populaţiei, limitînd astfel contactul între bogaţi şi săraci, nativi şi imigranţi, albi şi negri etc.

Grupurile defavorizate sînt deseori lipsite de resursele şi puterea necesară pentru a elimina discriminarea, pentru a obţine compensaţiile materiale cuvenite şi a restaura echitatea. Pe termen lung, această situaţie determină, frecvent, grupurile defavorizate să accepte deformările cognitive vehiculate de membrii grupului avantajat, ceea ce permite acestora din urmă să justifice discriminarea şi nedreptatea socială rezultate din ea. Acceptarea deformărilor cognitive determină grupurile defavorizate să minimalizeze amploarea contribuţiilor in-group-ului lor (lipsă de abilităţi, de calificare şi de competenţă) şi să le exagereze pe cele ale grupului avantajat („ei sînt mai inteligenţi, mai educaţi şi mai competenţi decît noi"). Astfel, membrii grupului dezavantajat sfîrşesc prin a crede că situaţia lor dezavantajoasă este meritată şi că relaţia intergrupuri este, de fapt, echitabilă (Tajfel, 1984). Am văzut deja că acest tip de autodepreciere poate avea un impact negativ asupra identităţii sociale a grupurilor defavorizate (Tajfel & Turner, 1986). ~nsuşirea deformărilor cognitive este frecvent încurajată de grupul dominant care are tot interesul să blameze victimele injustiţiei sociale (Lerner & Lerner, 1981). Este cunoscut faptul că un număr mare de stereotipuri menţinute de grupurile dominante lasă să se înţeleagă că minorităţile sînt dezavantajate pentru că sînt compuse din oameni leneşi, needucaţi sau puţin motivaţi să muncească şi să depună efort (Marger, 1991; Taguieff, 1987; capitolul XII). Deseori, invocînd astfel de stereotipuri (capitolul VI) şi de atribuiri dispoziţionale (capitolul V), grupurile dominante îşi justifică comportamentul lor discriminatoriu faţă de grupurile dezavantajate. ~n consecinţă, grupurile defavorizate au interesul de a combate atît discriminarea, cît şi prejudecăţile şi stereotipurile care justifică aceste comportamente discriminatorii (Taguieff, 1991).

Teoria echităţii ne permite să înţelegem cum pot mecanismele de deformare cognitivă, de obicei elaborate de grupul dominant, să determine membrii grupului defavorizat să-şi perceapă situaţia ca echitabilă şi legitimă (justificată). Justificarea situaţiei diminuează dorinţa grupurilor defavorizate de a întreprinde acţiunile colective necesare pentru a-şi ameliora situaţia. Totuşi, atunci cînd mecanismele de deformare cognitivă a echităţii nu mai funcţionează şi cînd grupul dominant refuză tentativele de restabilire materială, *teoria privării relative* explică cel mai bine comportamentul grupurilor dezavantajate. După Guimond şi Tougas (capitolul VIII), privarea relativă intergrupuri este resimţită cînd membrii unui grup defavorizat percep o contradicţie între situaţia actuală a in-group-ului şi cea la care consideră ei că au dreptul în mod colectiv. Ei susţin că mişcările colective de revendicare violentă sau non-violentă sînt rezultatul sentimentului de privare relativă resimţit mai curînd la nivel intergrupuri decît la nivel intra sau

interpersonal. Cercetările demonstrează că intensitatea sentimentului de privare relativă denotă mai mult un sentiment subiectiv de privare decît realitatea obiectivă. Teoria privării relative întîlneşte şi completează teoria echităţii. ~mpreună, ele subliniază importanţa proceselor de deformare cognitivă, permiţîndu-ne să înţelegem mai bine de ce grupurile dezavantajate nu se mobilizează întotdeauna pentru a opri discriminarea şi pentru a-şi ameliora situaţia. ~n plus, cele două teorii ilustrează procesele necesare pentru ca indivizii să înţeleagă că o relaţie intergrupuri este injustă, ilegitimă şi susceptibilă de a fi schimbată. Din acest punct de vedere, teoria echităţii şi cea a privării relative completează teoria identităţii sociale care nu precizează clar procesele prin care indivizii ajung să perceapă o relaţie intergrupuri ca ilegitimă şi instabilă (Brown, 1986; Tajfel, 1984). Mai mult, în timp ce teoria identităţii sociale pare să explice bine cauzele prejudecăţii şi ale discriminării, teoria privării relative furnizează explicaţii asupra comportamentelor intergrupuri extreme, cum ar fi manifestările colective, militantismul, violenţa împotriva instituţiilor şi a anumitor grupuri (capitolul VIII). După cum afirmă Friedland (1988), uneori, violenţa intergrupuri este utilizată pentru a forţa un grup avantajat să împartă resursele într-un mod mai echitabil cu grupurile defavorizate. Teoria conflictelor reale (Sherif, 1966) demonstrează că relaţiile intergrupuri nu pot fi întotdeauna armonioase, dată fiind cantitatea limitată a resurselor ce trebuie distribuite între grupurile sociale. Teoria identităţii sociale susţine că indivizii preferă să fie membrii unui grup care se compară favorabil, şi nu altfel, cu out-group-urile saliente din mediul social (Tajfel & Turner, 1986). Această formă de *competiţie socială,* conducînd deseori la prejudecată şi discriminare, se adaugă competiţiei obiective pentru obţinerea resurselor limitate şi măreşte potenţialul cronic şi destructiv al rivalităţilor intergrupuri. ~n plus, *bias-ul* şi deformările cognitive privind dreptatea şi echitatea partajului resurselor fac mai dificilă rezolvarea conflictelor reale dintre grupurile sociale (Morley, Webb & Stephenson, 1988; capitolul XI). Dat fiind că distribuţia inegală a resurselor este mai curînd regulă decît excepţie, trebuie admis că discriminarea şi conflictul social sînt componente inerente ale relaţiilor intergrupuri (Condor & Brown, 1988). Rămîne acum de stabilit care sînt procesele cele mai susceptibile de a atenua prejudecăţile, discriminarea şi conflictele intergrupuri.

4. Cum poate fi atenuată discriminarea?

Conform teoriei echităţii, pentru a elimina prejudecăţile, discriminarea şi conflictele intergrupuri ar fi suficient ca resursele materiale să fie distribuite echitabil (Austin, 1986; capitolul XI). Atunci cînd partajul echitabil al resurselor elimină în mare parte competiţia intergrupuri, justiţia socială rămîne soluţia cea mai susceptibilă de a reduce ostilitatea intergrupuri conform teoriei conflictelor reale (Sherif, 1966). Prin urmare, partajul echitabil al resurselor într-o societate dată este, fără îndoială, cea mai eficientă măsură de a diminua prejudecăţile şi discriminarea (Marger, 1991).

Cu toate acestea, partajul inegal al puterii, statutului şi al resurselor este o constantă ce caracterizează majoritatea relaţiilor intergrupuri (Lenski, 1984). Cercetările demonstrează că, în plus, categorizarea socială „noi/ei" este suficientă pentru a declanşa prejudecata şi discriminarea, în ciuda absenţei conflictelor reale dintre grupurile sociale (Tajfel & Turner, 1986). Psihologii din domeniul social au propus trei abordări susceptibile de a atenua, într-o oarecare măsură, prejudecăţile şi discriminarea. Ele sînt: 1) contactele intergrupuri; 2) scopurile comune şi cooperarea; 3) abordările sociocognitive. Vom aborda pe scurt fiecare dintre aceste perspective scoţîndu-le în relief calităţile şi lipsurile.

Contactele intergrupuri

Gordon Allport (1954), în lucrarea *The Nature of Prejudice,* enumerase deja condiţiile necesare pentru atenuarea prejudecăţilor şi a ostilităţii prin intermediul contactului intergrupuri. ~n primul rînd, contactul trebuie să fie susţinut şi orientat spre atingerea unui scop comun. Un contact intergrupuri fără scop aparent nu este susceptibil de a schimba atitudinile intergrupuri.

~n al doilea rînd, Allport (1954) susţine că un contact intergrupuri trebuie să fie confirmat prin sprijinul oficial al autorităţilor. Prin urmare, în cazul unei societăţi multietnice, trebuie pusă în aplicare o politică oficială de integrare culturală şi etnică pentru a permite proceselor de contact intergrupuri să fie fructuoase. ~n al treilea rînd, contactul intergrupuri trebuie să aibă loc între grupuri cu statut şi puteri egale. Allport (1954) subliniază faptul că un contact susţinut între grupuri cu statut şi puteri inegale riscă doar să consolideze atitudinile şi comportamentele negative existente deja între grupuri. Perioada sclaviei demonstrează din plin cum contactul susţinut dintre albi şi sclavii lor nu a schimbat deloc atitudinile negative ale albilor faţă de negri în timpul acestei perioade din istoria umană (Marger, 1991; Taguieff, 1987). Allport (1954) susţine că doar reunind condiţiile optime politicile de contact şi integrare etnică au şanse să fie eficiente în domeniul locurilor de muncă, al educaţiei şi al urbanismului.

~n general, cercetările din ultimii 40 de ani demonstrează că un contact intergrupuri nu are efecte benefice decît în situaţii foarte specifice (Amir, 1976; Hewstone & Brown, 1986; Miller & Brewer, 1984). Două probleme decurg din studiile empirice asupra ipotezei contactului intergrupuri efectuate în ultimii ani. Prima se referă la elementul cheie al ipotezei care sugerează că acest tip de contact îmbunătăţeşte cunoaşterea şi înţelegerea out-group-ului, ceea ce ajută indivizii să dobîndească atitudini mai puţin negative faţă de out-group. Dar este oare contactul intergrupuri suficient pentru a atenua prejudecăţile şi discriminarea? Studiile lui Stephan şi Stephan (1984) demonstrează că o necunoaştere a out-group-ului duce la apariţia prejudecăţilor. Bazîndu-se pe teoria asupra similarităţii/atracţiei (Byrne, 1971), aceşti cercetători susţin că un contact intergrupuri care ar scoate în evidenţă similitudinile dintre trăsăturile caracteristice in-group-ului şi cele ale out-group-ului ar stimula atracţia interpersonală dintre membrii fiecărui grup şi

ar diminua prejudecăţile. ~n schimb, Brown (1988) afirmă că este periculos să se susţină că grupurile etnice (sau de altă natură) sînt asemănătoare din toate punctele de vedere fără a recunoaşte diferenţele reale existente între aceste grupuri. O astfel de strategie face şi mai penibilă constatarea ulterioară a diferenţelor reale. Brown (1988) remarcă faptul că, în domeniul atitudinilor şi al valorilor fundamentale, contactul intergrupuri poate scoate în evidenţă atît similitudinile intergrupuri, cît şi diferenţele ireconciliabile. ~n acest ultim caz, contactul intergrupuri ar risca să aibă ca efect augmentarea suspiciunilor şi a prejudecăţilor, şi nicidecum atenuarea lor.

A doua problemă se referă la generalizarea atitudinilor ca urmare a unui contact intergrupuri. Pot fi generalizate atitudinile pozitive faţă de membrii out-group-ului cu care am avut contacte pozitive şi asupra altor indivizi ai out-group-ului cu care nu am avut nici un contact? Majoritatea cercetărilor demonstrează că efectul benefic al contactului intergrupuri nu poate fi generalizat asupra ansamblului colectivităţii out-group-ului (Hewstone & Brown, 1986). De exemplu, studiile americane ale lui Cook (1978) indică faptul că un contact cooperativ între grupurile etnice provoacă atitudini mai favorabile faţă de acei membri out-group-ului care au participat la întîlniri, însă aceste atitudini nu se generalizează asupra întregii colectivităţi.

Există doi factori care pot explica rezultatele descurajante (Hewstone & Brown, 1986). ~n primul rînd, se pare că multe dintre aceste contacte sînt de fapt întîlniri interpersonale şi nu intergrupuri. Cu alte cuvinte, situaţia de contact se desfăşoară între persoane care nu se definesc în funcţie de colectivitatea lor, ci în calitate de indivizi (Tajfel, 1978). Astfel, atitudinile pozitive care apar în urma acestor întîlniri se limitează doar la participanţii înşişi şi nu riscă să se generalizeze asupra tuturor membrilor out-group-ului. ~n al doilea rînd, absenţa generalizării survine deoarece indivizii au tendinţa să interpreteze ca excepţii contactele pozitive pe care le-au avut cu membrii out-group-ului (Pettigrew, 1979). Experienţa pozitivă avută cu un membru al out-group-ului poate fi resimţită ca disonantă, date fiind prejudecăţile deja existente cu privire la acest grup. Indivizii reuşesc să-şi menţină prejudecăţile despre out-group interpretînd contactul pozitiv ca pe o excepţie de la regulă (Rothbart & John, 1985). ~ntr-un studiu ingenios, Wilder (1984) a demonstrat că un contact plăcut cu un individ categorizat clar ca fiind *tipic* pentru out-group produce mai multe generalizări pozitive faţă de întregul grup decît contacte la fel de plăcute, însă întreţinute cu un membru perceput ca fiind *atipic* pentru grupul în cauză.

Plecînd de la aceste constatări, Pettigrew (1986) recomandă ca toate contactele intergrupuri să se facă mai curînd accentuînd decît atenuînd apartenenţa de grup a fiecărui individ. Aceasta pare perspectiva cea mai susceptibilă de a generaliza efectul benefic al contactului intergrupuri asupra tuturor membrilor unei colectivităţi date (Hewstone & Brown, 1986). Conform teoriei identităţii sociale (Tajfel & Turner, 1986), abordarea de faţă are şi avantajul de a respecta dorinţa de diferenţiere pozitivă a grupurilor aflate în contact, ceea ce nu ameninţă identitatea lor socială.

Cooperarea şi scopurile comune

~ncepînd cu lucrările lui Sherif (1966), numeroase studii pe teren şi în laborator au demonstrat că prejudecăţile şi discriminarea pot fi atenuate printr-o cooperare intergrupuri în vederea atingerii unui scop comun (Aronson *et al.*, 1978; Brown & Abrams, 1986; Johnson, Johnson & Maruyama, 1983). Astfel, într-un studiu de laborator punînd în contact două echipe adverse mai întîi într-o fază competitivă, urmată de una de cooperare, Ryen şi Kahn (1975) au obţinut atenuarea, dar nu eliminarea completă a *bias-ul*ui în favoarea in-group-ului în urma fazei cooperative. Studiul a demonstrat că indivizii din echipele rivale se aşezau mai aproape unii faţă de alţii după sarcina cooperativă, decît după faza competitivă a studiului. ~n schimb, Worchel (1986) afirmă că nici chiar cooperarea pentru atingerea unui scop comun nu duce necesar la o diminuare a prejudecăţii şi a ostilităţii intergrupuri. Worchel *et al.* (1977) remarcă faptul că, în toate studiile lui Sherif (1966), cooperarea intergrupuri avea ca rezultat *soluţionarea* problemelor comune cărora le făceau faţă echipele aflate în competiţie. Ce se întîmplă cu atitudinile şi comportamentele intergrupuri cînd cooperarea nu duce la atingerea scopului comun vizat? Pentru a răspunde la această întrebare, Worchel *et al.* (1977) au întreprins un studiu în care colaborarea celor două echipe pentru a atinge un scop comun se solda fie cu un succes, fie cu un eşec. ~ntr-o fază prealabilă, echipele se aflau ori într-o situaţie de competiţie, sau de cooperare, ori nu aveau nici un raport pe timpul sarcinii precedente. ~n ultimele două cazuri, cooperarea intergrupuri genera atitudini mai favorabile faţă de out-group, indiferent de rezultatul colaborării (succes sau eşec). Ca şi în studiile lui Sherif (1966), echipele care fuseseră în competiţie în prima fază şi care, apoi, colaboraseră atingînd scopul comun, manifestau atitudini mai favorabile faţă de echipa adversă. ~n schimb, echipele care fuseseră în competiţie în prima fază şi a căror cooperare ulterioară se soldase cu un eşec au dezvoltat atitudini încă şi mai puţin favorabile out--group-ului decît în faza de competiţie. Aceste echipe au avut tendinţa de a învinui out-group-ul pentru eşecul suferit. Worchel şi Norvell (1980) au explorat reacţia de blam concepînd un mediu de laborator perceput ca fiind sau absolut ideal pentru efectuarea sarcinii, sau inadecvat pentru realizarea ei. După o sarcină prealabilă de competiţie, echipele s-au angajat într-o temă de cooperare soldată fie cu un succes, fie cu un eşec. ~n mediul ideal, eşecul cooperării intergrupuri era atribuit out-group-ului, ca şi în studiul precedent al lui Worchel *et al.* (1977). Astfel, vina s-a atribuit out-group-ului, iar atitudinile faţă de acesta au devenit şi mai negative decît fuseseră în faza de competiţie. ~n schimb, în cazul eşecului cooperării intergrupuri într-un mediu perceput ca defavorabil, s-a dat vina pe mediu, iar out-group-ul nu a fost blamat pentru eşecul echipelor. Aşadar, atitudinile faţă de out-group au devenit mai favorabile decît în faza de competiţie anterioară. şi, în sfîrşit, indiferent de mediu, cooperarea soldată cu un succes comun provoacă o ameliorare netă a percepţiilor intergrupuri.

Studiile lui Worchel (1986) demonstrează că reuşita în atingerea unui scop comun, mai mult decît reuşita în sine, stă la originea îmbunătăţirii percepţiilor şi relaţiilor intergrupuri ca urmare a introducerii unui scop „supra-ordonat”. Prin urmare, Worchel (1986) ne atrage atenţia asupra încercărilor pripite de a utiliza cooperarea intergrupuri ca mijloc de diminuare a conflictelor intergrupuri. ~nainte de a porni pe calea cooperării intergrupuri, trebuie evaluate şansele de reuşită ale unei astfel de colaborări. ~n caz contrar, eşecul cooperării intergrupuri va duce la o accentuare a *bias-ului* în favoarea in-group-ului, la învinuirea out-group-ului şi va risca în loc să atenueze, să accentueze, tensiunile intergrupuri. ~n plus, trebuie să recunoaştem că, în viaţa de zi cu zi, cooperarea intergrupuri este dificil de realizat între grupuri rivale, aflate deja în situaţie de conflict real. şi, în sfîrşit, rămîne de demonstrat că efectul benefic al cooperării se poate generaliza asupra situaţiilor intergrupuri curente, caracterizate de un partaj inegal al puterii, statutului şi resurselor.

Perspective socio-cognitive

O altă perspectivă vizînd atenuarea discriminării propune abordarea componentei cognitive a fenomenului. Dat fiind că numeroase studii au demonstrat contribuţia proceselor cognitive la apariţia prejudecăţilor şi a stereotipurilor (v. capitolele III, V şi VI), pare logic să se încerce atenuarea acestor fenomene printr-o acţiune directă asupra proceselor cognitive implicate.

O explicaţie cognitivă poate ajuta la înţelegerea potenţialului benefic al cooperării intergrupuri (Brewer & Miller, 1984). Conform componentei cognitive a teoriei sociale (Tajfel & Turner, 1979, 1986), cooperarea intergrupuri are ca efect diminuarea caracterului salient al categoriei „ei/noi” şi poate determina indivizii să se conceapă ca membri ai unui singur grup, compus dintr-un „noi” inclusiv (Brown & Turner, 1981; Doise, 1976). Astfel, cooperarea în vederea atingerii unui scop comun poate stimula apariţia unei categorii comune „noi” care induce percepţii mai pozitive asupra membrilor out-group-ului şi reduce efectul de *bias* în favoarea in-group-ului (Sherif & Sherif, 1953; Turner, 1982, 1985).

~ntr-un studiu de laborator inspirat de această analiză, două grupuri distincte de studenţi au fost determinate, prin intermediul unei recategorizări, fie să se menţină în grupuri separate, fie să fuzioneze într-un grup unic (Gaertner, Mann, Dovidio & Pomare, 1990). Rezultatele indică faptul că *bias-ul* în favoarea in--group-ului este mai diminuat la subiecţii grupului unificat decît la cei care rămîn separaţi, chiar şi într-o situaţie experimentală în care nu există cooperare inter-grupuri. Aceste rezultate vin în sprijinul premiselor cognitive ale teoriei identităţii sociale şi îi determină pe Gaertner *et al.* (1990) să propună *recategorizarea* ca modalitate cognitivă susceptibilă de a reduce *bias-ul* în favoarea in-group-ului.

Alte procese cognitive ajută la reducerea *bias-ului* în favoarea in-group-ului, independent de efectul cooperării intergrupuri. Astfel, Wilder (1978) a demonstrat că *bias-ul* în favoarea in-group-ului se estompează atunci cînd membrii

out-group-ului sînt redefiniţi ca fiind indivizi cu trăsături şi opinii individuale proprii. După Wilder (1986), această informaţie personalizată despre fiecare membru al out-group-ului are ca efect atenuarea caracterului salient, a etanşietăţii categoriilor „ei/noi” şi diminuarea percepţiei asupra omogenităţii membrilor out-group-ului (Mullen & Hu, 1989). Astfel, consecinţa *efectului individuaţiei* este de a atenua *bias-ul* în favoarea in-group-ului. Miller, Brewer şi Edwards (1985) obţin acest tip de efect în cercetările lor asupra impactului interacţiunii personale dintre albi şi negri în clasele de elevi „desegregaţi” din Statele Unite. Rezultatele demonstrează că individuaţia membrilor in-group-ului şi a celor ai out-group-ului are ca efect categorii „ei/noi” mai puţin etanşe şi o percepţie redusă a omogenităţii out-group-ului. Rezultatele demonstrează că individuaţia membrilor out-group-ului poate contribui la reducerea *bias-ului* în favoarea in-group-ului (Miller *et al.*, Wilder, 1986).

~ntr-un studiu de laborator, Gaertner, Mann, Murrell şi Dovidio (1989) au împins logica efectului de individuaţie la limită, decategorizînd complet indivizii membri ai două grupuri separate în prealabil. Invocînd aspectele cognitive ale teoriei identităţii sociale, cercetătorii susţin că *decategorizarea* totală a indivizilor perimează utilitatea categorizării „ei/noi” şi reduce salienţa identităţii sociale colective în avantajul unei identităţi personale bazate pe un eu individualizat (Brewer, 1991; Turner, 1985). Rezultatele arată clar că decategorizarea reduce sistematic *bias-ul* în favoarea in-group-ului, deoarece, din moment ce in-group-ul nu mai este categorizat ca atare, decategorizarea reduce favoritismul faţă de membrii acestuia. Prin urmare, Gaertner *et al.* (1989, 1990) afirmă că atît *recate-gorizarea* cît şi *decategorizarea* pot servi drept unelte cognitive pentru a atenua prejudecata şi discriminarea.

Totuşi, componenta motivaţională a teoriei identităţii sociale susţine că procesele de diferenţiere socială determină indivizii să se identifice mai puternic şi pozitiv cu grupul lor de apartenenţă (Tajfel & Turner, 1986). Această loialitate faţă de in-group ridică problema unei strategii de reducere a *bias-ului* în favoarea in-group-ului bazată pe abolirea sau transformarea identităţii sociale colective a indivizilor. Oamenii sînt rareori gata să-i sacrifice identitatea socială proprie pentru a adopta o identitate mai vastă care să reflecte într-o măsură mai mică specificul lor în cadrul unei colectivităţi. De pildă, cîţi francezi, belgieni sau spanioli ar accepta să-şi abandoneze total identitatea naţională pentru o identitate socială strict europeană în cadrul CEE? şi cîţi cetăţeni ai Quebecului ar renunţa la identitatea lor pentru una strict canadiană sau nord-americană? Numeroşi autori au insistat asupra importanţei de a ţine cont atît de aspectele cognitive, cît şi de cele motivaţionale asociate prejudecăţilor şi discriminării (Maass & Schaller, 1991; Tajfel & Turner, 1986). Una dintre aceste perspective cognitive care ţin cont de aspectul motivaţional constă din a scoate în evidenţă caracterul salient al *categorizărilor încrucişate* capabile de a descrie apartenenţa noastră simultană la două categorii sociale (Deschamps & Doise, 1978). ~n ciuda faptului că mediul nostru social ni se poate părea compus, în principal, doar din două grupuri (Într-o situaţie de conflict, de pildă), realitatea este că există, de fapt, mai multe

categorizări dichotomice în acelaşi timp. Atunci cînd aceste diferite categorizări sînt saliente, devine evident că unele categorii nu mai sînt reciproc exclusive, ci, mai curînd, tind să se suprapună (Vanbeselaere, 1991). Figura 4 ilustrează situaţia a două categorii dichotomice care se intersectează. Astfel, membrii grupurilor 1 şi 3 aparţin unor grupuri diferite din punctul de vedere al clasei sociale (proletar/ mic burghez). ~nsă fac parte din acelaşi grup pe baza originii naţionale (amîndoi sînt de naţionalitate franceză). Pe de altă parte, grupurile 1 şi 2 sînt diferite pe baza originii naţionale (francez/imigrant din Maghreb[1]) însă aparţin aceleiaşi clase sociale (proletariat). Fenomenul categorizării încrucişate ar putea fi utilizat în aşa fel încît prejudecăţile unui mic burghez francez în privinţa imigranţilor din Maghreb să fie atenuate atunci cînd aceştia din urmă ar face parte dintr-o categorie comună cu a francezului, de pildă, dacă ar fi membri ai micii burghezii. ~n acest caz, prejudecăţile despre out-group-ul imigranţilor arabi ar putea fi neutralizat prin *bias-ul* în favoarea unui membru al aceleiaşi clase sociale, considerată in--group (Doise, 1976). Rezultate de acest fel au fost obţinute în studii asupra categorizărilor încrucişate pe lîngă grupuri experimentale şi reale (Deschamps & Doise, 1978; Vanbeselaere, 1987, 1991).

	Clasă socială	
	Proletari	Mic burghezi
Francezi	1	3
Imigranţi din Maghreb	2	4

Figura 4 - Categorizarea încrucişată a două categorii dichotomice: clasa socială şi originea socială.

Efectul pozitiv al categorizării încrucişate depinde de faptul că cele două categorii sociale comparate au un caracter la fel de salient şi de important pentru indivizi. Avantajul categorizării încrucişate, ca unealtă cognitivă servind la diminuarea *bias-ului* în favoarea in-group-ului, este evident atunci cînd ne gîndim la faptul că efectul ei este pozitiv şi nu necesită abolirea sau transformarea identificării cu in-group-ul. Cu alte cuvinte, este menţinută identitatea socială specifică membrilor grupurilor vizate. Efectul negativ al apartenenţei simultane la două categorii apare atunci cînd cele două categorii care disting un membru de altul coincid; este vorba, în acest caz, despre *dubla categorizare* (v. figura 4 -

1.Maghreb – nume dat de arabi extremităţii nordice a Africii (Maroc, Algeria, Tunisia).

grupurile 1 şi 4, pe de o parte, şi 2, 3, pe de altă parte). Astfel, diferenţierea negativă în privinţa out-group-ului imigranţilor arabi poate fi accentuată, mai ales că francezul este mic burghez, iar arabul proletar. Studiile empirice au demonstrat clar faptul că dubla categorizare accentuează *bias-ul* în favoarea in-group-ului (Brown & Turner, 1981; Vanbeselaere, 1991).

Efectul benefic al categorizării încrucişate se poate pune în practică în contextele sociale în care categorii sociale multiple devin saliente pentru un număr mare de grupuri sociale care interacţionează regulat. De exemplu, un mediu multilingv şi multietnic poate să conţină permutări şi combinaţii de categorii încrucişate atît de complexe, încît însăşi utilizarea categoriilor naţionale, etnice, lingvistice sau culturale devine inutilă ca unealtă de simplificare a mediului social. ~n astfel de situaţii, *categorizarea multiplă* poate diminua prejudecăţile şi discriminarea prin percepţia că toate grupurile sociale sînt constituite din categorii care se suprapun parţial (Vanbeselaere, 1991).

5. Intoleranţa în epoca modernă

De cîţiva ani, asistăm la o redeclanşare a sentimentelor de intoleranţă şi a acţiunilor discriminatorii îndreptate împotriva indivizilor categorizaţi ca membri ai out-group-urilor „indezirabile". Atacurile rasiste vizînd imigranţii şi minorităţile etnice atestă dorinţa unori indivizi de a-şi actualiza prejudecăţile prin comportamente discriminatorii extreme. ~nmulţirea numărului partidelor de extremă dreaptă a căror ideologie susţine glorificarea in-group-ului şi respingerea out-group-ului capătă o asemenea amploare, încît xenofobia riscă de a redeveni comună în cadrul instituţiilor politice şi administrative europene.

~n ciuda creşterii nivelului de intoleranţă, numeroase eforturi concrete au fost întreprinse pentru a combate prejudecăţile şi discriminarea. ~n America, de pildă, programele de acces la egalitate au permis să fie denunţate şi eliminate anumite cazuri evidente de discriminare pe baza „rasei" şi a sexului. Dar corespunde, oare, diminuarea celor mai evidente comportamente discriminatorii unei mai mari toleranţe din partea majorităţii? Sau xenofobia şi rasismul au reuşit să ia forme mai subtile? Această întrebare a determinat cercetătorii americani să dezvolte cîteva perspective asupra *rasismului modern* din Statele Unite. Patru dintre aceste perspective au anumite elemente în comun. ~n primul rînd, ele recunosc faptul că rasismul nu mai este acceptat, în mod deschis, în societatea americană şi că majoritatea oamenilor încearcă să-l combată într-un fel sau altul. Ele subliniază şi faptul că membrii grupului majoritar au totuşi sentimente negative faţă de grupurile minoritare din societăţile lor. ~n continuare vom rezuma elementele principale ale celor patru perspective.

Conform perspectivei *rasismului simbolic*, aplicată relaţiilor etnice din Statele Unite, albii şi-ar ascunde rasismul de ochii celorlalţi, dar ar continua să-l manifeste mai subtil decît în trecut (McConahay, 1986). Această formă de rasism ar

apărea în special la persoanele care apără valorile conservatoare şi percep minoritatea neagră ca pe o ameninţare la adresa valorilor majorităţii albe. ~n opinia acestor persoane, revendicările negrilor, justificate cîndva, nu mai sînt justificate în prezent deoarece problema a fost rezolvată prin intervenţiile guvernamentale din ultimii 30 de ani. Rasismul simbolic poate apărea sub diferite forme de rezistenţă la preocupările minorităţii negre, cum ar fi votul sistematic împotriva candidaţilor de cuoare. Acest rasism ar fi exprimat în orice situaţie în care comportamentul nu ar putea fi etichetat clar ca rasist.

Teoria de ambivalenţă-amplificare este singura perspectivă care susţine că americanii albi ar avea sentimente cu adevărat pozitive faţă de negri, deşi ele pot fi amestecate şi cu sentimente negative (Katz, Wackenhut & Hass, 1986). ~n funcţie de circumstanţe, fie sentimentele negative, fie cele pozitive ies la suprafaţă şi sînt amplificate. Astfel, într-un context de valori umanist-egalitare saliente, albii împărtăşind aceste valori au sentimente mai pozitive faţă de negri. ~n schimb, într-un context care pune accentul pe valori de muncă şi de merit, ies la suprafaţă sentimentele negative ale albilor faţă de negri (Katz & Hass, 1988).

Rasismul regresiv. Este o perspectivă care afirmă că în zilele noastre, în Statele Unite, albii împărtăşesc o normă mai egalitaristă, în contradicţie cu vechile moduri de comportament faţă de negri (Rogers & Prentice-Dunn, 1981). Această normă ar dicta comportamentele în majoritatea situaţiilor sociale. Totuşi, în situaţii de stres, membrii majorităţii ar tinde să regreseze la vechile moduri de a se purta, adică să revină la comportamente discriminatorii faţă de grupurile minoritare.

Noţiunea de *rasism aversiv*, aplicată contextului american, susţine că unele persoane albe îşi disimulează rasismul. Este vorba, în special, despre persoanele liberale şi bine intenţionate (Dovidio & Gaertner, 1986). Pe de o parte, ar fi foarte important pentru ele să nu aibă prejudecăţi şi să nu facă discriminări, însă, pe de altă parte, sentimentele lor faţă de negri ar fi mai curînd negative. ~n general, comportamentul lor s-ar supune normei ce interzice discriminarea. Totuşi, sentimentele lor reale s-ar manifesta atunci cînd comportamentul lor discriminatoriu nu ar putea fi atribuit rasismului. De exemplu, refuzul de a acorda un loc de muncă poate fi „justificat” prin lipsa de experienţă a candidaţilor negri, deşi, în realitate, ei nu au avut niciodată ocazia de a dobîndi această experienţă deoarece le-au fost preferaţi întotdeauna candidaţi albi.

Diferitele perspective dezvoltate în contextul american pentru a explica rasismul modern ridică numeroase întrebări în legătură cu acţiunile ce trebuie întreprinse în scopul de a înlătura prejudecăţile şi discriminarea. Urmărind tensiunile interetnice petrecute recent în America de Nord, trebuie să ne întrebăm dacă nu asistăm cumva la un rasism şi o xenofobie latente, acum, cînd manifestările de discriminare pe faţă sînt interzise prin lege şi percepute de mulţi ca fiind indezirabile din punct de vedere social. Rămîne să se determine dacă diversele manifestări ale rasismului modern identificate în Statele Unite sînt prezente în aceeaşi măsură şi în ţările Europei, confruntată cu excese de intoleranţă insti-tuţionalizate în cadrul unor partide politice sau exprimate prin acte violente de xenofobie.

Doar cercetarea fundamentală şi aplicată va putea găsi modalităţi eficiente de armonizare a relaţiilor intergrupuri. Distribuţia mai echitabilă a resurselor între grupurile sociale pare abordarea cea mai promiţătoare pentru a reduce conflictele intergrupuri. Totuşi, stratificarea socială care caracterizează majoritatea societăţilor demonstrează că partajul inegal al puterii, statutului şi resurselor este o regulă, nu doar o excepţie, în relaţiile intergrupuri. Psihologilor din domeniul social le revine deci rolul ca, împreună cu alte sectoare ale societăţii care încearcă să restaureze dreptatea socială, să propună măsuri eficiente pentru a diminua prejudecăţile şi discriminarea.

Notă:

Acest capitol este o adaptare şi o actualizare a unui capitol pe aceeaşi temă de Bourhis & Gagnon (1994). Ţinem să le mulţumim lui Jacques-Philippe Leyens, Stephane Perreault şi lui Sacha Senecal pentru comentariile lor.

Capitolul VIII

Sentimente de injustiţie şi acţiuni colective: privarea relativă

Serge Guimond
Francine Tougas

„Singurele bunuri de care putem fi privaţi sînt cele la care credem că avem dreptul."

Rousseau

Introducere

Capitolul de faţă are ca obiect psihologia socială a acţiunii colective şi a mişcărilor sociale. Mai precis, el este consacrat teoriei Privării Relative (PR). Această opţiune este uşor de explicat. Examinînd lucrările din psihologie, din sociologie sau din ştiinţele politice dedicate dinamicii psihosociale a mişcărilor sociale, remarcăm faptul că nici o altă teorie nu pare să fi fost la fel de influentă sau să fi provocat la fel de multe cercetări ca teoria PR (Bobo, 1988; Crosby, 1976; Dobry, 1986; Eckert & Willems, 1986; Finkel & Rule, 1986; Gurney & Tierney, 1982; Isaac, Mutran & Stryker, 1980; McAdam & Fernandez, 1990; McCarthy & Zald, 1977; McPhail, 1971; Muller, 1979; Oberschall, 1978; Useem, 1980). Mişcările, crizele şi revoltele sociale exercită o anumită fascinaţie. Ce le face posibile? De ce unii indivizii se angajează activ în acţiuni colective, în timp ce alţii, în aceleaşi condiţii, nu fac nimic? Ce îi determină pe indivizi să susţină sau să participe la anumite mişcări de revendicare sau de opoziţie socială? Puţine alte întrebări au primit la fel de multă atenţie din partea specialiştilor în psihologia şi sociologia mişcărilor sociale (McAdam & Fernandez, 1990). ~ncepînd cu anii '60, teoria PR a condus analiza acestor întrebări şi a călăuzit cercetările.

~n prezent, există o vastă literatură pe tema PR şi a acţiunii colective, de aceea obiectivul nostru este să prezentăm o integrare a celor mai importante lucrări teoretice şi empirice în acest domeniu. Vom examina, mai întîi, ideile esenţiale aflate la baza teoriei PR şi, apoi, vom arăta pe scurt originea conceptului. Vom identifica, în continuare, anumite distincţii fundamentale între diferite tipuri de PR care deservesc organizarea documentaţiei existente.

1. Teoria privării relative

Mai 1989, China se trezeşte. Revolta populară capătă o asemenea amploare încît puterea ezită. Armata pare incapabilă să restabilească ordinea. O jurnalistă din Montreal, Lysiane Gagnon, relatează situaţia în direct:

> „~ntreg poporul este acum în stradă... Chiar dacă mişcarea de protest a coincis cu vizita lui Gorbaciov, nu trebuie să vedem aici influenţa directă a liderului sovietic... China, de fapt, s-a «liberalizat» înaintea URSS-ului, unde deschiderea se limitează, în mare măsură, la o schimbare de imagine... ~n China, în schimb, sînt ani de cînd se poate circula liber în majoritatea regiunilor şi de cînd s-au liberalizat sectoare mari ale economiei. S-ar putea spune chiar că penuria din China este mai redusă decît cea care îl afectează pe sovieticul mediu în viaţa lui cotidiană... Ultima dată cînd am fost în China, în 1986, controalele poliţiei păreau mai superficiale decît cele despre care vorbeau călătorii la întoarcerea din URSS... De ce atunci revolta? Fenomen clasic: prea puţin, prea tîrziu... Orice revoluţie este precedată de o perioadă de evoluţie. Revolta nu apare decît o dată cu tentaţia schimbării, cînd poporul, revenind la speranţă, înţelege dimensiunea frustărilor sale: la fel cum pofta vine mîncînd aşa şi dorinţa apare atunci cînd obiectul ei este la vedere. Aceasta era situaţia Franţei în 1789, a Rusiei înainte de marea revoluţie bolşevică din 1917, a Chinei atunci cînd a venit Mao la putere, şi chiar, la o scară mai mică, a Quebec-ului din timpul *Revoluţiei liniştite*: ieşiţi din întuneric, întrevăzînd lumina bunăstării, cetăţenii şi-o doresc cît mai curînd" („La Presse", 20 mai 1989, p. B3).

Fără a utiliza termenul, Lysiane Gagnon prezintă succint elementele esenţiale ale teoriei Privării Relative (PR), care are la bază trei idei sau principii fundamentale:

1. PR este un sentiment de nemulţumire, de injustiţie sau de frustare (Cook, Crosby & Hennigan, 1977);
2. acest sentiment nu este o simplă reflectare a condiţiilor obiective existente, ci depinde de anumite comparaţii sociale (Crosby, 1976); şi
3. acest sentiment predispune indivizii la revoltă (Martin & Murray, 1984; Taylor & Moghaddam, 1987).

Altfel spus, teoria PR sugerează că oamenii protestează şi se revoltă nu atunci cînd sînt privaţi şi deposedaţi „obiectiv", ci atunci cînd se „simt" privaţi în comparaţie cu alte persoane, grupuri sau situaţii.

Ocupînd un loc central în psihologia socială, noţiunea de PR poate fi pusă în legătură cu numeroase perspective teoretice, incluzînd teoria schimbului social (Homans, 1974), teoria echităţii (Walster, Walster & Berscheid, 1978), teoria comparaţiei sociale (Festinger, 1954; Suls & Miller, 1977), ipoteza frustrare -- agresiune (Dollard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939), teoria încrederii într-o lume dreaptă (Lerner, 1982) şi teoria grupului de referinţă (Merton & Kitt, 1968). ~n plus, PR îşi găseşte aplicaţii în diferite domenii, mergînd de la comportamentul organizaţional şi de la satisfacerea salariaţilor (DeCarufel, 1986; Martin, 1981) pînă la problemele de stres şi sănătate mintală (Brunk & Janssen, 1992) şi cele socio-politice (Krahn & Harrison, 1992).

La originea conceptului de PR se află studiul lui Stouffer, Suchman, De Vinney, Star şi Williams (1949) condus pe soldaţi americani în timpul celui de-al doilea război mondial. Este vorba, mai exact, de interpretarea rezultatelor neaşteptate care au dat naştere acestui concept. Rezultatele arată, în primul rînd, faptul că soldaţii poliţiei militare erau mai satisfăcuţi de posibilităţile de avansare decît aviatorii, în timp ce şansele de promovare erau mai mari în cazul celor din urmă. ~n opinia autorilor, aceste date se explică prin intermediul unui fenomen specific comparaţiilor sociale. Soldaţii poliţiei militare, avînd mai multe şanse să se compare cu colegi nepromovaţi, ar dovedi o satisfacţie relativă. ~n schimb, în armata aeriană, individul neavansat s-ar putea compara cu numărul mare de soldaţi promovaţi pentru a ajunge în final la concluzia că a fost tratat nedrept.

~ntr-un text care îşi păstrează şi astăzi valoarea, Merton şi Kitt (1968) au prezentat o analiză teoretică a conceptului de PR aşa cum a fost el utilizat în cercetările pe „soldatul american”. Ei au demonstrat că Stouffer *et al.* (1949) se servesc de PR într-un număr de contexte foarte variate, dar că, în esenţă, această noţiune îndeplineşte o singură funcţie teoretică, aceea de a explica variaţia observată în atitudinile, sentimentele sau comportamentele soldaţilor (variabilă dependentă) în funcţie de statutul lor (variabilă independentă). PR nu este măsurată în cadrul acestor studii, fiind considerată o variabilă necesară în justificarea unor observaţii. Deci, PR are la origine un statut conceptual asemănător celui al „disonanţei cognitive” din teoria lui Festinger (1957). Merton şi Kitt (1968) mai arată că rezultatele obţinute de Stoufer *et al.* (1949) erau neaşteptate deoarece contraziceau bunul simţ (Moscovici & Hewstone, 1984). Se presupune, de obicei, că evaluările individuale corespund faptelor obiective, că oamenii vor fi mai puţin fericiţi atunci cînd vor avea mai puţine, decît mai multe, şanse de avansare. Dacă o astfel de corespondenţă ar fi fost obţinută empiric, nu ar mai fi fost necesar să se avanseze ipoteza privării relative, s-a dovedit însă că soldaţii americani defineau situaţia altfel. Stouffer *et al.* nu s-au limitat doar să prezinte „definiţiile situaţiilor”, ci au mers mai departe şi le-au justificat. Avem deci de a face cu o demonstraţie elocventă, remarcă Merton şi Kitt (1968), a modului în care cercetarea empirică poate acţiona ca stimulus favorizînd dezvoltarea teoretică.

2. Diferite tipuri de privare relativă

Cercetările clasice identifică două tipuri de PR: privarea relativă egoistă şi privarea relativă fraternă (Dube & Guimond, 1986; Petta & Walke, 1992; Runciman, 1966; Smith & Gaskell, 1990). Deşi această distincţie a devenit cea mai uzitată (Taylor, Peplau & Sears, 1994) vom arăta, pe parcursul capitolului, că marea majoritate a lucrărilor efectuate pînă în prezent folosesc de fapt trei tipuri distincte de PR asociate unor psihologii specifice. Aceste concepte diferite ale PR pot fi deosebite, în principal, prin natura comparaţiei pe care o implică. Pe de o parte, vom utiliza termenul de *PR intrapersonală* pentru a descrie lucrările în care indivizii se compară cu ei înşişi. De pildă, o persoană îşi poate evalua poziţia

actuală comparînd-o cu cea ocupată în trecut şi se poate declara relativ nemulţumită. La fel de pertinentă pentru PR de tip intrapersonal ar fi şi situaţia unei persoane care îşi foloseşte aşteptările şi aspiraţiile drept standarde de comparaţie. ~n schimb, în toate cazurile de comparaţie socială între sine şi celălalt se poate vorbi despre *PR interpersonală.* Această denumire ni se pare mai exactă decît cea de PR egoistă propusă de Runciman (1966) pentru a defini aceeaşi realitate. Atunci cînd individul luat ca obiect de comparaţie face parte din acelaşi grup ca şi subiectul, vorbim despre PR interpersonală intragrup, însă cînd obiectul şi subiectul vor face parte din grupuri diferite, vom vorbi despre PR interpersonală de nemulţumire sau injustiţie, implicînd o comparaţie intergrupuri. Cu alte cuvinte, o comparaţie între situaţia grupului de apartenenţă (in-group-ul) şi cea a unui out-group pertinent, constituie ceea ce vom numi PR intergrupuri în loc de PR fraternă, cum a propus Runciman (1966) iniţial.

Se poate propune o tipologie mai exhaustivă distingînd, de pildă, contextul temporal al comparaţiei pentru fiecare tip de PR (v. Levine & Moveland, 1987). ~n acest caz, ne-am găsi în faţa unor tipuri de comparaţie care însă au făcut prea puţin obiectul cercetărilor. Din acest motiv, discuţia noastră este organizată în jurul celor trei tipuri principale de PR evocate anterior. Vom adăuga totuşi un nou tip de PR spre care cercetările îşi îndreaptă tot mai mult atenţia: *PR pentru celălalt.*

Privarea relativă intrapersonală: o psihologie a revoluţiilor

La originea lucrărilor pe tema PR intrapersonale stă o analiză a revoluţiei franceze, publicată de Alexis de Tocqueville în 1856 şi intitulată *Vechiul regim şi revoluţia.* ~n această carte, Tocqueville identifică paradoxul care va servi mai tîrziu ca bază de dezvoltare a teoriei PR.

Tocqueville afirmă că între condiţiile economice obiective şi prosperitatea oamenilor nu există o legătură atît de simplă cum am putea crede, deoarece, exact atunci cînd soarta lor se îmbunătăţeşte, oamenii devin mai nemulţumiţi. „Pe măsură ce în Franţa se dezvoltă prosperitatea pe care tocmai am descris-o - scria Tocqueville - spiritele par tot mai instabile şi mai neliniştite, iar nemulţumirea publică se amplifică” (p. 276). El dezvoltă acest punct de vedere subliniind că „regiunile Franţei care au constituit principalul nucleu al revoluţiei au fost tocmai acelea unde progresul era mai evident... aşa încît s-ar părea că francezii îşi considerau poziţia cu atît mai insuportabilă, cu cît ea devenea mai bună” (pp. 276-7).

Revoluţia franceză nu a rezultat din sărăcia economică sau din degradarea condiţiilor de viaţă. Dimpotrivă, ea a izbucnit într-o perioadă de progres economic cînd lucrurile se ameliorau. Să notăm similitudinea dintre acest paradox şi cel observat de Stouffer *et al.* Tocqueville conchide:

> „O astfel de perspectivă uluieşte, însă istoria este plină de spectacole asemănă-toare. Revoluţia nu apare întotdeauna atunci cînd se merge de la rău la mai rău, ci se întîmplă frecvent ca un popor care a suportat legile cele mai intolerabile, fără să se plîngă de parcă nu le-ar fi simţit, să le respingă violent tocmai atunci cînd povara începe să se micşoreze” *(p.* 277).

Vom vedea cum, o sută douăzeci de ani mai tîrziu, specialişti în domeniul psihologiei sociale au reuşit să demonstreze în laborator validitatea acestor observaţii şi modalităţile ocurenţei lor. Dar, mai înainte, să nu uităm că Davies (1971, 1974) a fost cel care ne-a atras atenţia asupra cuvintelor lui Tocqueville.

a) Teoria revoluţiilor după Davies

Făcînd sinteza scrierilor lui Marx şi Tocqueville, Davies (1971) a propus, într-o teorie extrem de influentă, o explicaţie psihologică a revoluţiilor. La Marx, a găsit ideea că degradarea progresivă a situaţiei clasei muncitoare atinge un punct în care revolta ar fi inevitabilă. Dar Davies (1971) subliniază că Marx a propus şi o teorie antitetică potrivit căreia o precondiţie a revoltelor generalizate nu este mizeria economică progresivă, ci faptul că ameliorarea condiţiilor economice ale muncitorilor este nesatisfăcătoare comparativ cu nivelul de trai al capitaliştilor.

Davies (1971) scoate în relief asemănarea între poziţia lui Marx cu privire la privarea relativă şi concluzia la care a ajuns Tocqueville în studiul său asupra revoluţiei franceze. El prezintă apoi o sinteză originală a acestor două poziţii diferite afirmînd că : „Revoluţiile au o probabilitate de ocurenţă mai mare atunci cînd unei perioade lungi de progrese economice şi sociale îi urmează o perioadă scurtă de schimbări abrupte” (p. 136).

~n opinia lui Davies (1971), aceste reacţii în masă pot fi înţelese cu ajutorul psihologiei indivizilor. El susţine că, în timpul perioadelor de progres economic, oamenii au aşteptări şi aspiraţii foarte ridicate. Ei se aşteaptă ca toate dorinţele să le fie satisfăcute. Dacă însă intervine o depresiune economică bruscă, atunci distanţa între aşteptări şi condiţiile obiective devine intolerabilă şi oamenii se revoltă. Toată importanţa schimbării condiţiilor economice şi sociale rezidă deci în efectul ei asupra stării de spirit a indivizilor. Davies pune accentul pe rolul sentimentului de nemulţumire care creşte şi, devenind intens şi generalizat în societate, găseşte o formă de manifestare în acţiunea violentă. ~n primele sale scrieri, Davies (1971) nu a folosit explicit conceptul de privare relativă. ~n schimb, Gurr (1970) utilizează termenul făcînd din el cel mai important concept al teoriei sale asupra violenţei politice.

b) Teoria violenţei politice a lui Gurr

Gurr (1970, 1971) a prezentat o teorie a violenţei politice mult mai complexă decît cea a lui Davies. ~n teoria sa, el analizează rolul unui număr de aproximativ 50 de variabile, dintre care amintim, ca exemplu, rolul aparatului de represiune al unui regim sau suporturile instituţionale ale grupului de disidenţi. Cu toate acestea, abordarea sa rămîne foarte asemănătoare cu aceea a lui Davies prin importanţa pe care o acordă factorilor psihologici. Gurr (1971) rezumă esenţa teoriei sale astfel: „Enunţul teoretic de bază este că o variabilă psihologică, privarea relativă constituie condiţia de bază *(basic precondition)* a tuturor formelor

de luptă sau de contestare şi, cu cît este mai intensă şi generalizată privarea membrilor unei populaţii, cu atît mai marcantă, într-o formă sau alta, va fi contestarea" (p. 294).

Gurr se bazează pe lucrările lui Berkowitz (1972) pentru a explica luptele colective. Relaţia frustrare-agresiune devine privare relativă-violenţă politică. El defineşte privarea relativă ca distanţa dintre ceea ce actorii cred că merită şi ceea ce cred că pot obţine (Gurr, 1971, p. 294).

Gurr, ca şi Davies, nu este preocupat de comparaţia socială sau de cea intergrupuri. Pentru aceşti teoreticieni, comparaţiile pertinente sînt cele intrapersonale (Levine & Moreland, 1987) implicînd, de exemplu, o distanţă între situaţia actuală şi cea trecută sau viitoare a unui individ, sau, mai mult, o divergenţă a anumitor standarde interne de comparaţie (aşteptări, aspiraţii, sentiment de „merit").

c) Fundamentul empiric al rolului Privării Relative Intrapersonale

Validitatea teoriei PR intrapersonale a fost demonstrată cu ajutorul a două tipuri de cercetări: 1) cercetări structurale ce stabilesc o relaţie între indicii de privare economică (şomaj, inflaţie) la nivelul societăţii sau al unui grup anume şi prezenţa sau absenţa contestării în societatea sau grupul respectiv şi 2) cercetări la nivel individual examinînd tocmai relaţia dintre dimensiuni de privare personală şi dimensiuni de nemulţumire sau militantism la nivelul atitudinilor şi/sau al comportamentelor indivizilor. Cercetările structurale scot la lumină relaţii semnificative între procentul de şomaj dintr-o ţară şi intensitatea contestărilor, deşi există şi excepţii (v. de exemplu, Frank şi Kelly, 1977). Ca urmare a acestor studii, mai mulţi cercetători au ajuns la concluzia că privarea personală *subiectivă* are un rol important în geneza conflictelor sociale (v. Davies, 1971; Feierabend şi Feierabend, 1966; Gurr, 1970, 1971). Alţii au susţinut, pe baza aceluiaşi tip de date, că diverse forme de privare personală *obiectivă* pot explica revoltele (v. Boudon, 1969; Brym, 1980; Musgrove, 1969).

~n realitate, aceste cercetări nu ne permit să ştim dacă indivizii contestatari sînt efectiv cei mai atinşi de o problemă de muncă sau cei mai nemulţumiţi de situaţia lor personală. Trebuie să *inferăm* această relaţie pornind de la tendinţele existente la nivelul grupului sau al societăţii.

Să luăm, de exemplu, o cercetare a lui Gurr (1971) făcută în scopul de a demonstra importanţa privării relative. Metodologia utilizată de Gurr (1971) constă din studierea unor jurnale şi periodice pentru a se documenta asupra cîtorva conflicte sociale clare. Datele culese (durata sau intensitatea conflictelor) formează variabilele dependente ale studiului. Variabilele sînt apoi raportate la diverse caracteristici ale societăţilor unde s-au produs conflictele. Aceste caracteristici sînt variabilele independente, dintre care, conform lui Gurr, cea mai importantă este o variabilă psihologică şi anume privarea relativă. Gurr (1971, p. 29) măsoară privarea relativă cu ajutorul unor variabile cum ar fi: discriminarea economică, definită ca ..excluderea sistematică a grupurilor sociale din poziţii

economice înalte", chiar „discriminarea politic ă" sau „lipsa unei oportunit ăţi de educare". Dar, aşa cum subliniază Crosby (1982), acestea sînt m ăsuri de privare economică obiectivă sau structurală şi nu măsuri de privare subiectivă sau psihologică.

Gurr (1971) afirmă că se poate presupune „prin inferenţ ă" că astfel de măsuri „cauzează" privarea intensă a unui număr mare de indivizi (p. 298), îns ă acest argument neagă importanţa variabilelor psihologice, ceea ce contravine obiect i-vului explicit al lui Gurr (1971). A şa cum remarcă Overholt (1977), rezultatele astfel obţinute „nu dovedesc absolut nimic despre ipoteza frustrare - agresiune deoarece legăturile între variabilele sociologice şi ipotezele psihologice nu sînt stabilite cu adevărat. De fapt, rezultatele corespund modelelor sociologice pure (...) care ignoră complet variabilele psihologice" (p. 311).

Cercetarea lui Gurr (1971) nu pare deci adecvat ă pentru a confirma o explicaţie psihologică a contestării sociale. Studiile la nivel individual oferă mult mai multe avantaje. ~ntr-adevăr, numeroase studii experimentale au permis s ă se precizeze tipurile de comparaţie intrapersonal ă asociate nemulţumirii (v. deCarufel, 1979; deCarufel & Schopler, 1979; Folger, 1977). De exemplu, Folger (1977) a demonstrat că dacă salariul oferit subiecţilor - muncitori urmează o curbă ascendentă şi, deci, se îmbunătăţeşte în timp, această situaţie poate contribui la intensificarea nemulţumirii, confirmînd astfel paradoxul descoperit de Tocqueville .

~nainte de a indica valoarea situaţiei experimentale construite de Folger (1977) trebuie s-o descriem mai amănunţit, ea fiind o experienţă tipică şi extrem de bogată pe plan teoretic şi metodologic. Ca urmare a unei trageri fictive la sorţi, un grup de elevi este ales să sorteze scrisori pentru serviciul po ştal. Ei sînt lăsaţi să creadă că un alt elev a obţinut, tot prin tragere la sorţi, rolul de patron sau administrator al serviciului. Acest patron nu exist ă, însă subiecţilor li se spune că sarcina lui constă în a decide salariul pentru fiecare muncitor şi pentru sine. Situaţia devine mai „realist ă", întrucît subiecţilor li se precizeaz ă faptul că patronul nu ştie absolut nimic despre muncitori şi randamentul lor, ceea ce, de altfel, se şi întîmplă în numeroase servicii de acest fel!

~ntr-o situaţie inechitabil ă, suma totală primită de subiecţii muncitori (0,80 c) corespunde cu jumătatea sumei pe care patronul şi-o acordă lui însuşi (1,60). Două variabile independente sînt introduse în context.

~n primul rînd, este variat modul în care aceast ă situaţie injustă se desfăşoară, punînd muncitorii fie într-o condiţie *constantă* în cursul căreia ei primesc acelaşi salariu la fiecare din cele zece perioade, fie într -o condiţie *variabilă* pe parcursul căreia salariul muncitorilor creşte. Astfel, în condiţia constantă, subiecţii primesc de zece ori cîte 0,08 c, deci un total de 0,8 c, în timp ce în condiţia variabil ă ei primesc 0,02 c; 0,03 c; 0,06 c; 0,08 c; 0,08 c; 0,09 c; 0,10 c; 0,11 c; 0,11 c şi 0,12 c, deci acelaşi total de 0,8 c.

Cea de a doua variabil ă independentă se introduce după al doilea salariu. Ea este legată de conceptul de „voce", propus de Hirschman (1970), ale c ărui implicaţii au fost analizate de Tajfel pentru teoria sa asupra relaţiilor intergrupu ri. Jumătate din subiecţii aflaţi în fiecare din cele dou ă condiţii au ocazia să devină o ..minoritate vocală" cu rolul de a aduce la cuno ştinţa patronului salariul care ar fi

considerat just şi echitabil. Cealaltă jumătate a subiecţilor nu are această oportunitate şi face parte din condiţia „tăcută” (aflată în opoziţie cu cea „vocală”).

Rezultatele demonstrează că există o interacţiune între cele două variabile care sînt independente de reacţia subiecţilor. Subiecţii în condiţia „tăcută” sînt mai satisfăcuţi cînd salariul lor creşte. ~nsă, în condiţia „vocală”, subiecţii al căror salariu este mărit manifestă mai multă nemulţumire decît cei al căror salariu rămîne neschimbat. Altfel spus, expresia unei cereri legitime de mărire a salariului (condiţia „vocală”) urmată de o creştere efectivă a lui, generează mai multă nemulţumire în această situaţie decît dacă salariul efectiv, departe de a se îmbunătăţi, ar rămîne constant.

De ce ar fi aşa? Se pare că, aşa cum a scris Tocqueville (1856/1967): „Răul pe care îl suportăm cu răbdare atunci cînd e inevitabil pare de netolerat de îndată ce inventăm o modalitate de a ne sustrage lui” (p. 278). După Folger (1977, 1986), condiţia vocală/îmbunătăţire era de natură să susţină speranţa subiecţilor într-un salariu echitabil şi, prin urmare, să creeze o distanţare între aspiraţii şi realitate. ~ntr-adevăr, în această condiţie, subiecţii puteau interpreta mărirea salariului lor ca recunoaştere a legitimităţii cererii lor de a fi plătiţi echitabil. Este deci cu atît mai nesatisfăcător pentru ei să realizeze că măririle aprobate sînt departe de a elimina inegalitatea în repartiţia resurselor, ea rămînînd la 0,80 c în favoarea patronului.

Această cercetare, precum şi cele ale lui deCarufel (1979; deCarufel & Schopler, 1979), confirmă anumite principii în conformitate cu o teorie a PR intrapersonale. Sentimentul de privare al unui individ nu depinde doar de situaţia sa obiectivă, ci şi de comparaţiile „dinamice” pe care el le poate face între situaţia sa actuală şi situaţia sa trecută sau viitoare şi aspiraţiile legitime pe care este determinat sau nu să le formuleze.

PR intrapersonală apare ca o variabilă psihologică importantă, capabilă să ne lămurească asupra naturii efectelor pe care le au perioadele de recesiune economică asupra raporturilor dintre grupurile sociale (Krahn & Harrison, 1992). Cu toate acestea, cercetările sînt mai puţin edificatoare în ceea ce priveşte legătura dintre PR intrapersonală şi participarea la acţiuni colective. Deşi un număr important de studii confirmă ipoteza acestei legături (Abeles, 1976; Bowen *et al*, 1968; Bwy, 1971; Caplan & Paige, 1968; Crawford & Naditch, 1970; Groffman & Muller, 1973; Sears & McConahay, 1970), multe alte studii o infirmă (Arnove, 1971; Barnes & Kaase, 1979; Geschwender & Geschwender, 1973; Muller, 1972; Portes, 1971).

Rezultatele contradictorii obţinute pot sugera că alte tipuri de comparaţie (comparaţii cu ceilalţi, de pildă) ar explica mai bine contestarea socială. Austin, McGinn şi Susmilch (1980) şi-au îndreptat atenţia spre această problemă. Ei au comparat importanţa relativă a comparaţiilor intrapersonale şi a comparaţiilor interpersonale ca determinante ale sentimentelor de nemulţumire şi de injustiţie şi au remarcat că, în ansamblu, comparaţiile cu o altă persoană par să aibă un impact mai mare, rezultat care sugerează importanţa PR interpersonale.

Privarea Relativă Interpersonală: o psihologie individualistă

PR interpersonală se referă la sentimentul de nemulţumire sau de injustiţie resimţit în urma unei comparaţii dezavantajoase între propria situaţie şi cea a unei alte persoane, de obicei asemănătoare (Martin & Murray, 1983). Definiţia are meritul de a sublinia faptul că importanţa comparaţiei sociale decurge din apariţia sentimentului de nemulţumire sau de injustiţie. Totuşi, în virtutea diferitelor modele de privare relativă prezentate (Crosby, 1976, 1982; Cook, Crosby & Hennigan, 1977; Davis, 1959; Gurr, 1970; Runciman, 1966; Williams, 1975), ea nu menţionează toţi factorii necesari pentru apariţia acestui sentiment. ~n cele ce urmează, vom prezenta modelul cel mai recent şi mai exhaustiv, anume cel propus de Crosby (Crosby, 1976, 1982; Cook, Crosby & Hennigan, 1977) care are avantajul de a include modelele anterioare şi de a sugera alte condiţii prealabile necesare şi suficiente pentru a genera privarea relativă.

a) Modelul PR interpersonale al lui Crosby

Modelul lui Crosby (1976) stabileşte cinci condiţii prealabile privării relative: a vrea X; a se compara cu cineva care are deja X; a avea dreptul la X; a crede că este posibil să obţină X şi, în final, a nu se simţi responsabil de faptul că nu are X. Crosby şi colegii lui au efectuat cîteva studii cu scopul de a valida modelul propus (Berstein & Crosby, 1980; Crosby, 1982; Crosby, Goulding & Resnick, 1983; Prentice & Crosby, 1987). Rezultatele acestor studii, incluzînd şi datele celei mai exhaustive cercetări (Crosby, Golding & Resnick, 1983), nu au permis însă confirmarea modelului în întregime. Alain (1989) consideră că rezultatele pot fi atribuite unor lacune metodologice şi, din acest motiv, el întreprinde un nou studiu care să-i permită să evalueze pertinenţa diferitelor modele de privare relativă propuse pînă atunci. Studiul său are ca obiect satisfacţia în muncă la bărbaţi şi femei deţinînd poziţii în care se pot afla la fel de mulţi bărbaţi ca şi femei: studenţi, vînzători şi vînzătoare, servitori şi servitoare. Rezultatele nu scot în relief nici o diferenţă în funcţie de sex sau de postul ocupat. De altfel, comparaţiile sistematice ale diferitelor modele de privare relativă sugerează că puterea de predicţie a modelului lui Crosby (1976) este superioară altor modele de privare relativă interpersonală. De fapt, rezultatele nu invalidează celelalte modele, ci arată mai degrabă că modelul lui Crosby (1976) permite să se explice o mai mare parte a variaţiei în satisfacţia în muncă, adică 59%. Să subliniem, în final, că o serie de studii conduse de Sweeney, McFarlin şi Inderrieden (1990) confirmă pertinenţa modelului lui Crosby.

Modelul lui Crosby are ca obiect nu doar condiţiile prealabile PR interpersonale, ci şi consecinţele ei. După Crosby, PR interpersonală poate genera comportamente individuale sau colective. Declanşarea lor depinde de variabile mediatoare cum ar fi tendinţa intro sau extrapunitivă a individului, nivelul autocontrolului său şi posibilităţile de a schimba situaţia în care este tratat injust.

(Crosby, 1976; p. 100). De exemplu, atunci cînd există posibilităţi mari de schimbare, mişcările vizînd aceasta au ca scop promovarea individuală, în cazul indivizilor intropunitivi stăpîni pe situaţia lor, sau schimbarea socială, în cazul celor extrapunitivi cu un nivel de control ridicat.

Legătura dintre PR interpersonală şi acţiunea colectivă a atras atenţia multor cercetători. Mulţi au sugerat existenţa altor factori ce determină acţiunea colectivă. ~n cele ce urmează, vom examina pertinenţa acestei legături pe baza lucrărilor avînd ca subiect mişcările de contestare din Statele Unite şi Quebec.

b) PR interpersonală şi contestare socială în Statele Unite

Care este rolul jucat de PR interpersonală în ceea ce priveşte acţiunea colectivă? Există oare un factor care poate determina membrii unui grup să revendice schimbări sociale? Modelul lui Crosby se înscrie în această tradiţie susţinută de numeroşi alţi psihologi. Revoltele rasiale din Statele Unite, de pildă, au fost explicate de nenumărate ori în astfel de termeni (v. Allen, 1970; Berkowitz, 1972; Ross & McMillen, 1973). ~n contextul dat, comportamentul este analizat în funcţie de o psihologie individualistă. Indivizilor li se atribuie, înainte de toate, o dorinţă de mobilitate socială, iar cînd ea nu poate fi actualizată pe plan individual oamenii încearcă să o realizeze prin intermediul unui proces de grup.

~n această ordine de idei, Berkowitz (1972) a afirmat că negrii din Statele Unite erau preocupaţi, în special, de modul în care se puteau compara cu alţi negri şi că la originea revoltei lor se afla privarea interpersonală. Contestarea negrilor, a observat el, a survenit în momentul cînd situaţia lor economică se ameliorase, ceea ce a avut ca efect, probabil, o stimulare nerealistă a aşteptărilor lor. Faptul că cei mai educaţi negri, şi nu săracii sau şomerii, erau cei mai activi în cadrul mişcării de contestare vine în sprijinul tezei deoarece: „Este evident că educaţia a contribuit la trezirea apetitului pentru plăcerile din societatea noastră şi a mărit speranţa de a le obţine. Imposibilitatea de a satisface această speranţă a constituit o frustrare” (Berkowitz, 1972, p. 83). Totuşi, puţine au fost cercetările care au confirmat ipotezele enunţate. (Billig, 1976; Dube & Guimond, 1986; Taylor & Moghaddam, 1987). Aceeaşi constatare pare valabilă şi în cazul Quebecului.

c) Naţionalism şi contestare în Quebec: o problemă de PR?

Fără a face o comparaţie între societatea Quebecului şi cea americană, nu este mai puţin adevărat că şi Quebecul anilor ’60 a avut parte de contestări şi violenţe de natură politică. ~nainte de a examina rolul PR în cadrul acestor evenimente să analizăm pe scurt contextul social în care s-au petrecut ele.

Alegerea liberalului Jean Lesage în funcţia de prim ministru al Quebecului în 1960 marchează începutul unui ansamblu de reforme importante, numite mai tîrziu „Revoluţia liniştită”. Calificativul se referă mai mult la progresul pe care diferite schimbări trebuiau să-l aducă şi mai puţin la conţinutul ..revoluţionar” al acestor

schimbări. ~n această perioadă a apărut forma modernă a naţionalismului populaţiei din Quebec în forma lui modernă (Moniere, 1977). Este vorba de o mişcare de afirmare naţională progresistă vizînd, pe de o parte, să mărească puterile politice acordate Quebecului în interiorul Canadei, adică să creeze un Quebec independent din punct de vedere politic, şi pe de altă parte, să asigure supravieţuirea şi progresul limbii franceze şi al culturii Quebecului. Sloganurile politice din anii ’60: „Stăpîni la noi acasă” (Rene Levesque), „Egalitate sau Independenţă” (Daniel Johnson) şi „Quebecul se descurcă singur” (J.J. Bertrand) arată că se instaurează un nou climat. Apar diferite mişcări în favoarea independenţei, cum ar fi Partidul Quebecului, ales în mod democratic în 1976 să guverneze provincia şi avînd ca ţel suveranitatea acesteia.

Partidul propusese adoptarea suveranităţii doar ca urmare a unui referendum. ~n mai 1980, guvernul format de acest partid îşi ţinea promisiunea cerînd cetăţenilor să se pronunţe prin referendum asupra viitorului constituţional al Quebecului. Doar 40,4% din voturi au fost pentru, iar 59,6% împotriva suveranităţii. Cu toate acestea, mişcarea naţionalist-suveranistă a rămas, din 1960 şi pînă în zilele noastre, una din principalele forţe politice ale Quebecului. Ce determină angajarea în lupta pentru indepenenţă? Ce categorie a populaţiei Quebecului sprijină mişcarea naţionalistă şi de ce? Este PR interpersonală importantă aici ca variabilă explicativă?

~n concordanţă cu noţiunea de PR, cercetările au demonstrat că principalul suport al mişcării naţionaliste din Quebec nu provine de la clasa muncitoare sau de la categoriile sociale cele mai defavorizate din punct de vedere economic, ci din rîndul celor mai educate segmente ale societăţii (Hamilton & Pinard, 1976; Pinard & Hamilton, 1989). Hubert Guindon (1968, 1978) a fost unul dintre primii cercetători din Quebec care a subliniat faptul că studenţii, artiştii, scriitorii, cercetătorii în domeniul ştiinţelor sociale şi jurnaliştii erau, în cea mai mare parte, în favoarea naţionalismului. El consideră că nemulţumirea acestei noi clase de mijloc se rezumă la un protest împotriva unei mobilităţi restrînse. Altfel spus, aceşti cetăţeni francofoni ai Quebecului au avansat pe scara socială, însă aspiră la poziţii şi mai înalte şi se simt frustraţi fiindcă nu au ajuns la ele. Explicaţia asemă-nătoare celei pe care am putea-o propune plecînd de la conceptul de PR interpersonală.

Pentru a verifica teoria lui Guindon, Cuneo şi Curtis (1974) măsoară satisfacţia personală a francofonilor relativ la condiţiile lor de viaţă actuale şi la ceea ce întrevăd ei în viitor, însă nu descoperă nici o legătură probantă între răspunsurile la întrebări şi atitudinile cu privire la suveranitatea politică a Quebecului. ~n mod similar, Gingras (1979) afirmă că insatisfacţia indivizilor relativ la situaţia lor financiară personală sau la condiţiile financiare la care consideră că au dreptul nu are legătură cu activitatea lor în cadrul mişcărilor pentru independenţă. Gingras (1979) conchide: „Aceste date nu confirmă deloc presentimentul unora că mulţi dintre partizanii independenţei o fac în ideea unor avantaje personale calculate la rece, punînd ambiţiile lor personale înaintea interesului general (p. 200). Situaţia personală a individului nu ar explica decît într-o mică măsură hotărîrea lui de a deveni un militant pentru independenţă” (p. 203).

Cercetările Lisei Dube de la Universitatea din Montreal şi cele ale lui Serge Guimond au dus la rezultate mai concludente (Dube & Guimond, 1986; Guimond & Dube-Simard, 1979; 1983). Guimond şi Dube-Simard (1983) au cerut unor locuitori francofoni ai Quebecului, adulţi din clasa de mijloc, să-şi indice gradul de satisfacţie în privinţa situaţiei personale; a) în comparaţie cu alţi francofoni şi b) în comparaţie cu out-group-ul salient: anglofonii. Este vorba despre măsuri ale PR interpersonale intragrup şi, respectiv, intergrupuri. ~n plus, în mod contrar studiilor anterioare, PR intergrupuri a fost măsurată şi cerîndu-se subiecţilor să indice dacă simt frustrare sau insatisfacţie atunci cînd compară situaţia economică a francofonilor din Quebec cu cea a anglofonilor. Conform studiilor anterioare, Guimond şi Dube-Simard (1983) afirmă că PR interpersonală nu are legătură cu atitudinile socio-politice naţionaliste ale populaţiei Quebecului. Dimpotrivă, ei au observat o relaţie semnificativă analizînd rolul PR intergrupuri: cu cît sînt mai nemulţumiţi subiecţii de situaţia francofonilor, ca grup, comparativ cu cea a anglofonilor, cu atît mai mult aderă ei la ideologia naţionalistă.

Studiile cu privire la referendumul din 1980 asupra viitorului politic al Quebecului susţin această analiză. De exemplu, Pinard şi Hamilton (1986) observă că votul în favoarea suveranităţii politice a Quebecului este strîns legat de percepţia că „francofonii sînt dominaţi economic de anglofoni”, o percepţie la nivel intergrupuri. Cei care au votat împotriva suveranităţii nu sînt, în general, de acord cu o astfel de afirmaţie sugerînd că este puţin probabil ca ei să fie nemulţumiţi de această situaţie.

Quebecul a avut parte şi de violenţă politică în cursul anilor ’60. Ne referim aici la activităţile Frontului de Eliberare a Quebecului (Front de Liberation du Quebec, FLO) care, între anii 1963 şi 1970, a fost responsabil de diferite atentate teroriste. Laurendeau (1990) a prezentat o analiză minuţioasă a acestor evenimente, analiză în care demonstrează pertinenţa diferitelor versiuni ale teoriei PR. El subliniază că „apartenenţa la Canada pune Quebecul în faţa unor contradicţii care n-au făcut altceva decît să genereze o enormă frustrare în această provincie între anii 1962-1972” (p. 208). Una dintre frustrări, deosebit de importantă după Laurendeau, ar fi cea a „ierarhiei veniturilor”, care situa „grupul francofon - ai cărui strămoşi au întemeiat ţara - în urma tuturor celorlalte grupuri de imigranţi, cu excepţia italienilor” (p. 208). Chiar fără a utiliza termenul, Laurendeau (1990) se referă aici la o PR de tip intergrupuri.

Privarea relativă intergrupuri: o psihologie colectivă

Privarea relativă intergrupuri, numită şi privare relativă colectivă (Tougas, Dube & Veilleux, 1987), se referă la nemulţumirea provocată de percepţia disparităţilor nedrepte dintre soarta grupului de apartenţă şi cea a unui out-group considerat mai bogat (Runciman, 1966; Walker & Pettigrew, 1984). Distincţia între PR intergrupuri şi PR interpersonală se bazează, pe de o parte, pe obiectul comparat şi, pe de altă parte, pe referentul cu care acest obiect este comparat. După cum

s-a văzut, PR interpersonală rezultă dintr-o comparaţie făcută de individ între el însuşi şi unul sau mai mulţi alţi indivizi, în timp ce PR intergrupuri rezultă din comparaţia între in-group şi out-group. Este vorba despre PR atunci cînd comparaţia este în dezavantajul obiectului faţă de referent.

Runciman (1966) a fost primul cercetător care a făcut distincţie între diferitele forme de comportament rezultînd din PR. ~n opinia lui, PR interpersonală ar incita individul la acţiuni vizînd ameliorarea propriei situaţii şi ar aparţine la domeniul mobilităţii sociale. Conform acestei ipoteze, dacă o persoană ar simţi PR cu privire la propria situaţie financiară, ar putea să urmeze cursuri serale, să-şi caute o a doua slujbă, să ceară o mărire a salariului etc. PR personală reflectă preocuparea unui individ faţă de propria bunăstare. Dacă se elimină sursa acestei privări, individul are de beneficiat. PR intergrupuri denotă, dimpotrivă, o preocupare în legătură cu întregul grup social cu care se identifică individul. Eliminîndu-se sursa acestei privări, grupul va avea de profitat în totalitatea lui şi nu doar la nivel de individ (Martin, 1981).

PR intergrupuri ar putea favoriza apariţia unor comportamente şi/sau atitudini vizînd modificarea situaţiei grupului căruia îi aparţine individul, ceea ce depinde de domeniul schimbării sociale.

~n fapt, o mişcare de contestare reprezintă, prin definiţie, un efort colectiv urmărind să provoace sau să împiedice o schimbare a structurilor sociale (Tajfel, 1978 a; Vanneman şi Pettigrew, 1972). Schimbările de structură implică schimbări în poziţia grupurilor din societate, dar nu neapărat mobilitatea unor indivizi în interiorul sistemului social. ~n consecinţă, modul în care indivizii evaluează poziţia grupurilor în societate, şi nu modul în care îşi evaluează performanţa personală sau faptul că mobilitatea individuală este blocată, ar trebui să fie pertinentă explicării mişcărilor sociale. ~n general, PR intergrupuri ar putea provoca prejudecăţi, stereotipuri şi comportamente discriminatorii faţă de out-group-ul perceput ca avantajat pe nedrept.

a) Analiză conceptuală: psihologia socială a mişcărilor sociale

O distincţie conceptuală analoagă celei propuse de Runciman (1966) poate fi regăsită în lucrările mai multor cercetători (Blumer, 1978; Boulding, 1962; Kelman, 1970; Lupsha, 1971). Examinarea acestor poziţii diferite sugerează că noţiunea de PR intergrupuri face parte dintr-o veritabilă psihologie socială a mişcărilor sociale. Din punctul de vedere al interacţionismului simbolic, Blumer (1978) prezintă o teorie a contestării sociale pe care o opune teoriilor psihologice şi celor structurale. El critică explicaţiile bazate pe conceptele de frustrare sau de PR (personală) fiindcă ele nu ţin cont de caracterul fundamental colectiv al mişcărilor sociale şi subliniază că pot exista inegalităţi structurale obiective în distribuţia bunurilor pe o perioadă lungă de timp, fără a genera acţiuni de revoltă. După Blumer (1978), nu contează atît de mult inegalităţile, cît modul de a le interpreta. El susţine că poate exista o anumită formă de insatisfacţie cu rol determinant în

contestarea socială, dar că este vorba de o nemulţumire socială generală, de sentimentul că acele condiţii structurale existente sînt profund injuste sau ilegitime. ~n opinia lui Blumer (1978), „nemulţumirea care face parte din contestarea socială este compusă (...) din sentimente vagi şi generale aflate dincolo de reclamaţiile specifice şi corespunzînd structurii aranjamentelor sociale” (p. 10).

Pentru Kelman (1970) conceptul de ilegitimitate sau de injustiţie socială este deosebit de important în analiza acţiunilor de contestare. De exemplu, el estimează că protestul studenţilor din universităţile americane în anii ’60 nu rezultă din excludere sau dintr-un număr limitat de locuri de muncă, ci din faptul că bunăstarea materială a studenţilor le permite să se concentreze asupra unor probleme generale de justiţie socială. El remarcă faptul că activiştii se pot simţi oprimaţi, dar nu fără motiv. După Kelman, se pot simţi astfel deoarece sistemul social este opresiv, şi nu pentru că sînt victime ale discriminării sau ale excluderii. Keniston (1967) propune o analiză similară a activismului studenţilor afirmînd că „identificarea cu oprimaţii este un factor de motivare mai important decît un sentiment de oprimare personală tangibilă” (p. 111).

Dincolo de diferitele denumiri utilizate, este evident că aceşti autori (Keniston, 1967; Kelman, 1970; Lupsha, 1971; Boulding, 1962; Blumer, 1978) formulează o explicaţie a contestării sociale înrudită cu cea propusă de Runciman (1966). ~n orice caz, este vorba despre o anumită atitudine, o anumită evaluare socială sau morală generală diferită nu doar de conceptele psihologice de excludere structurală sau de inegalităţile obiective. Contribuţia autorilor poate fi situată deci în cadrul unei abordări fundamental psihosociologice. Conceptul de PR intergrupuri stabileşte un raport între individ şi societate, în sensul că se referă în acelaşi timp la proprietăţile psihologice ale actorilor sociali (atitudinile indivizilor) şi la caracteristicile sistemului social (poziţia grupurilor în societate).

Dacă poziţia personală a unui individ în societate nu este cea care ar trebui să fie, nu se poate spune că sistemul social este de vină. Dimpotrivă, dacă situaţia unui grup întreg este definită ca injustă, de opresiune, de dominare sau de exploatare, atunci se pune în discuţie legitimitatea sistemului social în totalitatea lui (Tajfel, 1978 a). Conceptul de PR intergrupuri trimite la această definiţie a situaţiei. La nivel conceptual, există mai multe argumente în favoarea importanţei PR de tip intergrupuri în adoptarea comportamentelor de revendicare. Să vedem însă rezultatele obţinute pe plan empiric.

b) PR intergrupuri ca determinant al comportamentelor intergrupuri

Spre deosebire de cazul altor tipuri de PR, interesul psihologiei sociale pentru PR intergrupuri este foarte recent. ~nainte de 1980, sînt rare cercetările în acest domeniu. De atunci însă, sub influenţa articolului de fond al lui Crosby (1976), ele se multiplică într-un ritm accelerat îndeosebi în Europa (Amerio; 1991; Monteil, 1992; Petta & Walker, 192; Smith & Gaskell, 1990) şi America (Hafer & Olson, 1993; Kawakami & Dion, 1993; Moghaddam & Perreault, 1992; Tougas & Beaton, 1992).

~ntr-unul din primele studii pertinente, Orbell (1967) a arătat că participarea studenţilor negri din Statele Unite la mişcarea pentru drepturile civile este legată de insatisfacţia cu privire la poziţia socială a negrilor ca grup. Studiile americane ulterioare au permis să se confirme aceste rezultate atît în cazul americanilor negri (Abeles, 1976), cit şi în cel al populaţiei albe (Useem, 1980; Vanneman & Pettigrew, 1972). Abeles (1976), de exemplu, utilizează scara lui Cantril (1965) pentru a măsura PR astfel: subiecţilor li se prezintă o scară - rangul cel mai ridicat corespunde „celei mai înalte poziţii sociale din societatea americană", iar cel mai scăzut corespunde „celui mai jos" nivel social. Dimensiunile PR personale sînt obţinute utilizînd ca punct de referinţă locul unde subiectul se plasează pe „sine" pe această scară comparativ cu locul unde situează el alţi indivizi sau alte grupuri. ~n mod similar, se pot obţine măsuri ale PR intergrupuri cerîndu-se subiectului să plaseze pe scară grupul său de apartenenţă şi un out-group pertinent. Plecînd de la aceste măsuri, Abeles (1976) observă că „PR fraternă (intergrupuri) pare a fi o sursă de nemulţumire şi de militantism mai puternică decît PR personală" (p. 135). ~n concluzie, el notează că, dacă în termeni absoluţi poziţia economică a negrilor americani s-a ameliorat între 1947 şi 1969, distanţa economică dintre albi şi negri s-a mărit în favoarea albilor pe parcursul aceleiaşi perioade (v. şi Martin & Murray, 1984). Conceptul de PR intergrupuri ridică problema inegalităţilor dintre grupurile sociale. Rezultatele obţinute de Abeles (1976) sugerează că tipul de nemulţumire cel mai pertinent explicării atitudinilor şi comportamentelor militante implică astfel de comparaţii intergrupuri.

Se poate remarca schimbarea de perspectivă pe care o antrenează acest fapt: de la o psihologie individualistă se trece la o psihologie colectivă. De la ideea că negrii din clasa de mijloc protestează fiindcă se compară cu persoane ocupînd poziţii mai avantajoase decît a lor (alţi negri sau albi), că ei aspiră la o astfel de poziţie şi se simt nemulţumiţi sau frustraţi personal de a nu fi ajuns la ea, se trece la ideea că negrii cei mai educaţi sînt, poate, mai nemulţumiţi decît ceilalţi, nu pentru că au ambiţii personale mai înalte, ci pentru că sînt cei mai conştienţi de inegalităţile intergrupuri şi de nedreptăţile sociale.

Analiza nu se aplică doar relaţiilor intergrupuri din Statele Unite. Ea pare să aibă un caracter general. La fel, şi angajarea în cadrul mişcării naţionaliste din Quebec se explică mai curînd prin PR intergrupuri decît prin celelalte tipuri de PR (Dube şi Guimond, 1986). De fapt, lucrările mai multor echipe de cercetare din Canada, au demonstrat, fiecare în manieră proprie, importanţa de a dezvolta o psihologie socială colectivă.

Echipa condusă de Francine Tougas de la Universitatea din Ottawa a efectuat o serie de studii demonstrînd pertinenţa PR intergrupuri în înţelegea reacţiei indivizilor mai mult sau mai puţin afectaţi de măsurile care urmăresc să asigure o reprezentare echitabilă a bărbaţilor şi a femeilor la locul de muncă, de pildă, programele de acces la egalitate în muncă (Tougas & Veilleux, 1989, 1991a, 1991 b).

~n mod similar, cercetările echipei lui Ken Dion de la Universitatea din Toronto au permis să se stabilească rolul percepţiilor intergrupuri într-o varietate de

contexte (Birt & Dion, 1987; Dion, 1986, 1992; Kawakami & Dion, 1993). De exemplu, Dion (1992) afirmă că PR intergrupuri este un mijloc mai bun de a prevedea militantismul decît PR interpersonală în cazul subiecţilor din comunitatea chineză din Toronto. Studiile lui Taylor şi Moghaddam de la Universitatea „McGill” efectuate la Montreal merg în acelaşi sens (v. Moghaddam & Perreault, 1992; Taylor, Moghaddam & Bellerose, 1989). Taylor *et al.* (1989) au arătat rolul PR intergrupuri în a înţelege reacţia minorităţii anglofone din Montreal în faţa majorităţii francofone care, fiind minoritară pe continentul nord-american şi fiind supusă unor presiuni asimilaţioniste din ce în ce mai puternice, a fost nevoită să recurgă la o lege, Legea 101, pentru a asigura predominanţa limbii franceze pe propriul teritoriu (Bourhis, 1984). Reacţia locuitorilor anglofoni ai Quebecului a fost foarte negativă în faţa acestei tentative de afirmare naţională din partea francofonilor din Quebec (Bourhis, 1994; Taylor & Dube-Simard, 1981). Taylor *et al.* (1989) arată că această reacţie se explică prin PR intergrupuri. Anglofonii care se compară cu alte grupuri mai favorizate decît al lor în ceea ce priveşte efectele legii 101 se simt mai nemulţumiţi de situaţie comparativ cu anglofonii care se compară cu alte grupuri, mai puţin favorizate. ~n plus, diferenţele se repercutează la nivelul intenţiilor de comportament, primii fiind mai înclinaţi să spună că vor să părăsească Quebecul, că au intenţia să protesteze împotriva acestei legi şi că vor refuza să înveţe franceza.

Studiile lui Walker şi Mann (1987) şi ale lui Hafer şi Olson (1993) ne reţin atenţia prin faptul că stabilesc o importanţă capitală a PR intergrupuri în explicarea comportamentelor colective şi, la fel, pentru PR interpersonale în justificarea comportamentelor individuale. Walker şi Mann (1987) au studiat, pe tinerii şomeri din Australia, tipurile de PR care permit să se prevadă consecinţele individuale (simptome de stres) şi socio-politice (intenţia de contestare) ale şomajului. PR personală este legată de stres, şi nu de o orientare pozitivă spre contestare, în timp ce opusul este valabil în ceea ce priveşte PR intergrupuri.

Hafer şi Olson (1993) au obţinut rezultate încă şi mai probante. Ei au interogat femeile de pe piaţa muncii asupra satisfacţiei lor în legătură cu locul de muncă în comparaţie cu situaţia altor femei sau a altor bărbaţi (PR interpersonală), precum şi asupra satisfacţiei lor relativ la situaţia femeilor, ca grup, la locul de muncă, în comparaţie cu cea a bărbaţilor (PR intregrupuri). Patru săptămîni mai tîrziu, subiecţii au completat un chestionar care măsura comportamente individuale („a căuta un alt loc de muncă”, „a îmbunătăţi pregătirea mea profesională” etc.) şi comportamente colective (suportul pentru participarea la manifestări de protest împotriva situaţiei femeilor la locul de muncă). Rezultatele indică faptul că doar PR interpersonală este legată de acţiuni de promovare individuală, în timp ce PR intergrupuri este principalul mijloc de a prezice comportamente de revendicare colectivă. ~n fapt, analize de regresie multiplă arată că odată ce PR intergrupuri este luată în considerare, PR interpersonală nu mai poate prevedea cu acurateţe acţiunile colective (v. Hafer & Olson, 1993). Această cercetare este deosebit de importantă deoarece vine în sprijinul unei secvenţe cauzale particulare. Contrar studiilor anterioare, comportamentele nu au fost măsurate în acelaşi timp cu PR.

Respectînd ordinea temporală, acest studiu sprijină ipoteza că PR este un factor cauzal relativ la comportament.

Un studiu longitudinal al lui Opp (1988) pune în evidenţă alte elemente importante. Persoane din Germania care nu erau de acord cu producerea şi utlizarea energiei nucleare au fost intervievate în două reprize, în 1982 şi în 1987, adică înainte şi după celebrul incident nuclear de la Cernobîl, din 1986. Datele relevă că deşi nemulţumirea iniţială a anunţat participarea ulterioară în cadrul mişcării antinucleare, angajarea în mişcare nu a făcut să crească nemulţumirea.

Din nefericire, cercetarea lui Opp (1988), ca şi lucrările altor sociologi (Dobry, 1986; Finkel & Rule, 1986; Gurney & Tierney, 1982) nu ţin cont de teoria PR intergrupuri. ~n consecinţă, este greu de spus dacă nemulţumirea studiată de Opp (1988) corespunde vreunei forme de PR intergrupuri.

~n fapt, puţine sînt cercetările care au studiat corespondenţa dintre PR intergrupuri şi comportamentele efective. Majoritatea studiilor pe care tocmai le-am examinat măsoară atitudini sau intenţii de comportament. Dube şi Guimond (1986) au prezentat un studiu vizînd să abordeze această problemă. O perioadă de contestare în mediul studenţesc din Montreal le-a oferit ocazia de a analiza relaţia dintre PR şi acţiunea colectivă. Este vorba despre o perioadă relativ importantă de conflicte, caracterizată prin greve studenţeşti, prin ocuparea clădirilor administraţiei şi prin riposte, uneori energice, din partea autorităţilor, care au adus acuzaţii unor lideri ai studenţilor. ~n acest context, un eşantion de studenţi a fost recrutat pentru a participa la un studiu, avîndu-se grijă să fie incluşi în proporţie mare studenţii susceptibili de a fi fost activi în cadrul acestui conflict. Participanţii completau un chestionar care măsura gradul lor de insatisfacţie sau nemulţumire „faţă de situaţia lor personală” şi „faţă de situaţia colectivă din Quebec” pentru a evalua rolul sentimentelor de privare personală şi respectiv al sentimentelor de privare intergrupuri. Participarea la acţiunile de contestare a fost examinată personal, cerîndu-se studenţilor să indice frecvenţa cu care au utilizat zece mijloace de presiune diferite în perioada conflictului (adică, „întîlniri cu administraţia”, „distribuirea de manifeste”, „boicotarea cursurilor”, „ocupare a clădirilor” etc). Rezultatele arată că nemulţumirea grupului se află într-un raport semnificativ cu utilizarea acestor metode colective de presiune.

Prin urmare există motive serioase să credem că PR intergrupuri este cel mai important tip de PR în cadrul mişcărilor revendicative sau opuse anumitor schimbări sociale. Cu toate acestea, unele cercetări nu au reuşit să confirme implicaţiile comportamentale ale PR intergrupuri (v. Kawakami & Dion, 1993; Martin, 1986). Studiile presupun că PR poate avea legături mai mult sau mai puţin importante cu comportamentele, în condiţii diferite şi a căror natură trebuie precizată. Una din aceste condiţii ar putea fi natura comportamentelor în cauză. Martin, Brickman & Murray (1983) susţin că PR intergrupuri este asociată unor comportamente legitime, cum ar fi participarea la demonstraţii pacifiste, dar nu şi a celor ilegitime şi agresive, ca participarea la rebeliuni, revolte şi manifestări violente. ~n plus, ei afirmă că nu toate comportamentele legitime de revendicare sînt asociate privării relative intergrupuri. Mişcările legitime standard ca, de

pildă, a asista la o întrunire sau a face parte dintr-un comitet, pot apărea fără ca PR intergrupuri să aibă un rol în declanşarea lor. De aici şi ipoteza că PR intergrupuri influenţează doar cele mai radicale comportamente legitime de revendicare.

Un studiu condus de Veilleux, Tougas şi Rinfret (1992) a permis să se verifice această ipoteză în mediu natural. El a fost efectuat pe locuitorii unui orăşel care, pe parcursul mai multor ani, şi-au manifestat intens dezaprobarea faţă de anexarea lor la un oraş mai mare. Acţiunile comune vizînd desprinderea micii municipalităţi de suprastructură au fost împărţite conform categoriilor propuse de Martin, Brickman şi Murray (1983) în: 1) „comportamente legitime radicale", incluzînd participarea la cinci manifestări în care circulaţia a fost blocată pe strada principală şi 2) „comportamente legitime standard" cuprinzînd, de exemplu, acţiuni de redactare a unor memorii, participarea la întruniri publice sau semnarea petiţiilor. Confirmînd ipotezele emise de Martin şi colegii lui, rezultatele studiului la care au participat 58 de locuitori arată că PR intergrupuri este asociată comportamentelor legitime radicale, şi nu celor legitime standard.

Este important să reţinem că lucrările privind PR intergrupuri pe care le-am prezentat sînt compatibile cu numeroase alte teorii din psihologia socială. Cercetările lui Kinder şi Sears (1981) din cadrul teoriei rasismului simbolic demonstrează, de exemplu, că avantajul personal, definit într-un mod obiectiv sau subiectiv ca factor analog PR personale, este mult mai *puţin* important decît se presupune pentru a explica atitudinile şi comportamentele socio-politice (v. Kinder & Kiewiet, 1979, 1981; Sears & Funk, 1991; Sears, Hensler & Speer, 1979; Sears, Lau, Tyler & Allen, 1980). ~n ceea ce priveşte imensa varietate a problemelor sociale şi politice, aceşti cercetători au evidenţiat rolul unei nemulţumiri simbolice generale, similară PR intergrupuri, ca determinantă a preferinţelor politice. Cercetările legate de PR intergrupuri coroborează şi cîteva din principiile aflate la baza teoriei identităţii sociale (Tajfel, 1978 a; Tajfel & Turner, 1978). Un argument central al abordării psihologiei relaţiilor intergrupuri dezvoltată de Tajfel şi colaboratorii lui, constă din a postula o distincţie între comportamentele interpersonale şi comportamentele intergrupuri (Brown, 1988; Brown & Turner, 1981; Tajfel, 1978 a). Punînd în evidenţă existenţa unui continuum în comportamentele sociale, Tajfel (1978 b) şi-a formulat critica explicaţiei individualiste a relaţiilor intergrupuri. El a subliniat că explicaţiile erau problematice deoarece ele constau din a limita la relaţii intergrupuri rezultatele cercetărilor privind relaţiile interpersonale. Or, dacă există diferenţe importante între comportamentele interpersonale şi comportamentele intergrupuri, această limitare riscă să fie eronată. Cercetările asupra PR intergrupuri examinate mai sus oferă un suport empiric acestei argumentaţii. Ele demonstrează că PR interpersonală este asociată comportamentelor interpersonale, şi nu celor intergrupuri, în timp ce opusul este valabil pentru PR intergrupuri.

Teoria PR intergrupuri constituie un complement important al teoriei identităţii sociale, sugerînd un mod de a analiza percepţia ilegitimităţii în relaţiile intergrupuri şi clarificînd posibilele consecinţe ale acestei percepţii (Bourhis & Gagnon, 1994). Mai mulţi autori au remarcat că rolul percepţiei de ilegitimitate a

rămas încă oarecum ambiguu în teoria identităţii sociale (Billig, 1996; Taylor & Moghaddam, 1987). Billig subliniază faptul că strategiile de schimbare socială propuse în această teorie se referă în primul rînd la o reevaluare a caracteristicilor in-group-ului sau la a crea noi dimensiuni de comparaţie intergrupuri. Strategiile implică schimbări culturale, nu neapărat schimbări veritabile, în poziţia respectivă a grupurilor în societate. Deoarece nu privesc decît dorinţa de a obţine o identitate socială pozitivă, aceste strategii lasă neatinse dominaţia şi exploatarea cărora le poate cădea victimă un grup social. După Billig (1976), diferenţele intergrupuri nu pot fi aplanate doar printr-o identitate socială pozitivă; *articularea unei nemulţumiri* care să reflecte şi să cristalizeze opoziţia membrilor unui grup în faţa forţelor oprimante este singurul mijloc de a-şi îmbunătăţi cu adevărat situaţia. ~n acest context, este util conceptul de PR intergrupuri. Tajfel (1978 a) a atras atenţia asupra subiectului afirmînd că identitatea socială şi procesele psihosociologice subiacente sînt responsabile de geneza şi declanşarea PR.

c) Declanşatorii PR intergrupuri

~n măsura în care PR intergrupuri permite să se prevadă comportamentele intergrupuri, devine important să aflăm cauzele ei. ~n acest sens, vom discuta trei factori principali: 1) identitatea socială; 2) comparaţiile intergrupuri şi 3) atribuirile cauzale.

Identitatea socială

Identificarea cu un grup reprezintă un element important care distinge PR intergrupuri de PR personală. ~ntr-adevăr, atunci cînd un individ exprimă o anumită insatisfacţie relativ la poziţia grupului său de apartenenţă în societate, aceasta presupune o segmentare a lumii sociale în termeni de grup şi identificarea individului cu in-group-ul de apartenenţă (Dube-Simard, 1983; Guimond & Dube-Simard, 1983; Tajfel, 1978 a). Tougas şi colegii lui au folosit argumentul pentru a emite ipoteza că forţa de identificare cu grupul de apartenenţă afectează nivelul de privare relativă intergrupuri resimţită. Aceasta, la rîndul ei, determină individul să adopte sau nu comportamente de revendicare (Tougas & Veilleux, 1988, 1989, 1990; Veilleux, Tougas & Rinfret, 1992).

Rezultatele primelor studii din domeniu nu confirmă ipotezele menţionate. ~ntr-adevăr, s-a demonstrat că identitatea socială poate prezice comportamente de revendicare. După Abrams (1990), nu putem considera că aceste rezultate infirmă definitiv ipotezele din cauza măsurii de identitate socială utilizate. Ea ar putea fi calificată drept limitată deoarece nu conţine decît cîţiva itemi şi nu acoperă întreg evantaiul componentelor definiţiei identităţii sociale de Tajfel (1978 a). Studiile recente (Abrams, 1990; Petta & Walker, 1992), utilizînd scări de identitate mai adecvate, confirmă ipoteza legăturii între privarea relativă intergrupuri şi puterea de ataşament la grupul de apartenenţă. Se poate considera, deci, că identificarea

socială este un proces care contribuie la declanşarea PR intergrupuri. Cu toate acestea, sînt necesare şi alte cercetări pentru a clarifica natura raporturilor dintre identitatea socială şi PR intergrupuri.

Comparaţiile intergrupuri

Pentru a resimţi PR intergrupuri, individul nu trebuie doar să se identifice cu grupul său de apartenenţă, ci şi să perceapă faptul că grupul lui este defavorizat în comparaţie cu un alt grup. Comparaţiile intergrupuri ar constitui, prin urmare, un al doilea factor care contribuie la apariţia PR intergrupuri. Cercetările au confirmat ipoteza. Să ne îndreptăm atenţia mai întîi spre studiile care au permis să se evalueze efectul percepţiei de inegalitate intergrupuri asupra sentimentului de PR intergrupuri. Privarea relativă, aşa cum o defineşte Runciman (1968) are două componente: componenta cognitivă, care trimite la percepţia inegalităţilor dintre in-group şi out-group şi componenta afectivă asociată cu sentimentul de nemulţumire sau de insatisfacţie provocat de percepţia unor dezavantaje. S-a demonstrat că fiecare dintre aceste componente are un efect specific (Dube & Guimond, 1986; Guimond & Dube-Simard, 1979, 1983). Componenta cognitivă are ca efect declanşarea nemulţumirii, însă tocmai acest sentiment este asociat acţiunilor de revendicare în numele in-group-ului (Dube & Guimond, 1986; Guimond & Dube-Simard, 1979, 1983). Specificitatea predictivă a fiecărei componente a fost confirmată într-un studiu condus de Tougas, Dube şi Veilleux (1987). Concluzia este că nemulţumirea sau insatisfacţia relativă acţionează ca variabilă mediatoare între percepţia inegalităţilor intergrupuri nejustificate şi tendinţa de a adopta comportamente de revendicare. Pentru a percepe o inegalitate între două grupuri individul face o comparaţie intergrupuri. ~n consecinţă, prezentele cercetări sugerează că o cauză a sentimentului de PR intergrupuri este comparaţia intergrupuri.

Cercetările experimentale au confirmat punctul de vedere menţionat (Kawakawi & Dion, 1993; Martin, 1982, 1986). ~n cadrul acestor studii, subiecţii sînt repartizaţi la întîmplare în condiţii de inegalitate intragrup diminuată sau intensă. ~n toate cazurile, rezultatele au demonstrat că sentimentul de nemulţumire intergrupuri este mai ridicat atunci cînd inegalitatea intergrupuri este semnificativă, indiferent de gradul de inegalitate din interiorul grupurilor.

Atribuirile cauzale

Un ultim factor important la nivelul declanşatorilor PR intergrupuri poate fi modul de a interpreta inegalitatea intergrupuri. Numeroase cercetări au examinat felul în care oamenii explică inegalităţile socio-economice (Beugre, 1989; Guimond, Begin & Palmer, 1989; Guimond & Palmer, 1990, 1993; Kluegel, 1990; Payne & Furnham, 1990). Ele vădesc variaţii considerabile între explicaţii. ~n general, se disting două tipuri principale de explicaţii: una *dispoziţională*, care atribuie

sărăcia economică caracteristicilor indivizilor membri ai grupurilor defavorizate, cum ar fi lipsa lor de efort şi de motivaţie, şi o explicaţie *structurală* care pune în discuţie grupurile dominante şi natura structurii sociale (Zucher & Weiner, 1993).

Explicaţia dispoziţională a inegalităţilor face parte dintr-un proces de legitimizare a inegalităţilor. ~n măsura în care membrii unui grup defavorizat aderă la o astfel de ideologie, nu este de aşteptat ca ei să încerce sentimentul de PR intergrupuri şi să considere situaţia propriului grup injustă (Deschamps & Clemence, 1990, p. 135). ~n consecinţă, ar trebui ca, printre membrii unui grup dominat care dezaprobă grupul dominant şi structurile sociale, să regăsim un procent ridicat de PR intergrupuri şi de militantism (Giles, Bourhis & Taylor, 1977; Guimond & Dube, 1989; Taylor & McKirman, 1984).

Rolul atribuirilor cauzale se dovedeşte deosebit de important pentru a înţelege ce determină indivizii să se compare cu ceilalţi în mod defavorabil. O astfel de motivaţie ridică unele probleme pentru teoria identităţii sociale. Tajfel şi Turner (1979, p. 40) afirmă că „indivizii încearcă să obţină şi să menţină o identitate socială pozitivă” şi că această identitate pozitivă „depinde în mare parte de posibilitatea de a face comparaţii *favorabile*” (sublinierea noastră) între in-group şi out-group-urile pertinente. Or, cele două principii fundamentale ale teoriei identităţii sociale implică faptul că indivizii trebuie să fie motivaţi în a *evita* comparaţiile sociale defavorabile. ~n această ordine de idei, Asher şi Allen (1969) au afirmat că, dacă negrii americani s-ar compara cu albii, „aceste comparaţii ar avea ca rezultat sentimente şi mai intense de inferioritate deoarece albii sînt, în general, mai avantajaţi” (p. 158). Strategia cea mai bună, soluţia cea mai simplă ar fi să se compare în favoarea lor şi să evite comparaţiile intergrupuri dezavantajoase.

Totuşi, ipoteza este inacceptabilă din punct de vedere teoretic. Dacă se postulează că oamenii evită în mod constant comparaţiile intergrupuri defavorabile, cum poate exista PR intergrupuri? Tajfel (1978 a) a găsit o soluţie la această problemă. ~nsă un prim răspuns a fost oferit de Patchen (1968).

Contrar teoriei lui Festinger (1954) şi prelungirii ei în domeniul intergrupuri (Tajfel, 1978 a), Patchen (1968) afirmă că unii indivizi caută activ comparaţii *defavorabile* şi că încearcă sentimente de nemulţumire, şi nu de inferioritate în faţa acestor comparaţii. Atribuirile permit justificarea unei astfel de situaţii. După Patchen (1968), o persoană care nu se crede personal responsabilă de situaţia sa defavorabilă poate să „se servească de comparaţii neplăcute pentru a-şi justifica protestul în legătură cu statutul său” (p. 173). Studiind comparaţiile salariale ale unor angajaţi dintr-o intreprindere canadiană, Patchen (1968) a putut să confirme aceste ipoteze. El afirmă că indivizii care nu se simt personal responsabili aleg să îşi compare salariul cu al altor persoane mai avantajate şi se declară nemulţumiţi de situaţie. La politehniştii şi profesorii universitari, Bourhis şi Hill (1982) au demonstrat că la nivel intergrupuri, există o tendinţă strategică de a se compara defavorabil cu out-group-ul avantajat. Ei afirmă că strategia aleasă alimentează revendicările in-group-ului pentru a obţine redresări de salariu, fără a ameninţa însă identitatea pozitivă a grupului dezavantajat *(v.* şi Taylor, Moghaddam & Bellerose, 1989).

Unii autori au stabilit o legătură directă între atribuiri cauzale şi PR (Abeles, 1976; Muller, 1979; Portes, 1971). Abeles (1976), de pildă, estimează că PR intergrupuri duce la militantism datorită faptului că este însoţită de o explicaţie structurală a inegalităţilor sociale. Muller (1979), în cadrul unui raţionament analog, subliniază că, dacă individul dă vina pe sine însuşi, motivaţia lui de a milita pentru schimbare este mult prea mică. După Muller (1979), cea mai susceptibilă formă de PR în a antrena consecinţe socio-politice ar fi cea care presupune că individul nu obţine ceea ce consideră că merită *din cauza unor factori externi.* Sîntem deci în măsură să înţelegem mai bine cuvintele lui Tajfel (1978 a) care afirmă că aceste comparaţii intergrupuri „devin frecvent determinanţi puternici ai comportamentului intergrupuri şi ai acţiunii sociale” (p. 75) atunci cînd criteriul de similitudine, ca determinant al alegerii ţintelor sociale este înlocuit de percepţia ilegimităţii relaţiilor intergrupuri. ~n acest caz, comparaţiile intergrupuri defavorabile nu dăunează identităţii sociale sau stimei de sine, ci devin, mai curînd, motoare ale acţiunii sociale.

Concluzii

Privarea relativă a provocat numeroase cercetări de la primele lucrări ale lui Stouffer *et al.* (1949). Fiind vorba despre un subiect de actualitate, lucrările prezentate mai sus demonstrează pertinenţa conceptului în a explica de ce indivizii adoptă sau nu comportamente avînd ca scop să provoace schimbări sociale. Graţie cercetărilor este confirmat faptul că nu toate tipurile de privare relativă sînt asociate direct acţiunii sociale. PR intrapersonală şi interpersonală generează comportamente vizînd ameliorarea situaţiei individului, dar nu a grupului de apartenenţă. Totuşi, dacă ne încredem în lucrările lui Taylor şi McKirman (1984), PR interpersonală ar juca un rol indirect în acţiunea colectivă. Ar fi vorba despre un prim pas spre schimbare. Dacă un individ nu va reuşi să-şi amelioreze soarta prin propriile mijloace, el va fi determinat să analizeze mai profund situaţia in-group-ului său. Dacă ar vedea că membrii in-group-ului împărtăşesc aceeaşi soartă ca şi el, atunci el ar resimţi PR intergrupuri şi ar putea recurge la comportamente de revendicare colectivă. Cercetările actuale nu sînt totuşi în întregime de acord cu acest punct de vedere (Moghaddam & Perreault, 1992).

După cum am văzut, un număr mare de studii a confirmat legătura dintre PR intergrupuri şi comportamentele de revendicare indiferent de nivelul PR interpersonale. Cu cît un individ este mai nesatisfăcut de condiţiile rezervate in-group-ului său, cu atît este mai înclinat să promoveze schimbarea socială. Studiile sugerează şi noi piste de cercetare. A preciza cantitatea disparităţilor necesare pentru a suscita sentimente de PR intergrupuri în diferite situaţii, a determina ce tipuri de comportamente de revendicare se asociază sau nu PR intergrupuri sînt cîteva exemple de domenii unde cunoştinţele noastre rămîn încă limitate.

Studiile asupra PR intergrupuri scot în relief şi alte limite. PR intergrupuri nu este, de fapt, decît una dintre variabilele care trebuie estimate în precizarea

comportamentelor de revendicare. Au fost evidenţiaţi şi alţi factori. Să ne gîndim, de pildă, la gradul de identificare în repartiţia resurselor. Pentru a înţelege mai bine impactul PR intergrupuri, ea ar trebui integrată într-un model exhaustiv de prezicere a comportamentelor de revendicare. ~ntr-un climat economic dificil, în care grupurile favorizate pierd experienţe importante şi în care programele de ajutorare ale grupurilor defavorizate îşi reduc tot mai mult numărul, este din ce în ce mai important să înţelegem cauzele contestării sociale.

~ntr-un astfel de climat social, unde ajutorul dat persoanelor sărace depinde tot mai mult de generozitatea celor mai favorizaţi, este esenţial să ne îndreptăm atenţia asupra motivelor care îi determină pe aceşti indivizi să le vină în ajutor celor privaţi de resurse. Teoria PR s-ar putea dovedi utilă şi în acest context. De fapt, cercetătorii au început deja să studieze un tip de PR neglijat pînă acum: PR pentru celălalt. Este vorba despre sentimentul de insatisfacţie faţă de situaţia unui alt grup decît cel de apartenenţă. Vorbim despre privare relativă pentru celălalt atunci cînd un individ compară situaţia unui out-group cu cea a altui out-group şi cînd rezultatul acestei comparaţii îi provoacă nemulţumire. De exemplu, am numi privare relativă pentru celălalt sentimentul resimţit de un cetăţean francez alb nemulţumit de soarta negrilor din Africa de Sud faţă de cea a minorităţii albe din aceeaşi ţară.

Privarea relativă pentru celălalt diferă de celelalte tipuri de PR nu doar prin obiectul comparaţiei, ci şi prin tipul de comportament generat de această comparaţie. După Walker şi Pettigrew (1984), privarea relativă pentru celălalt favorizează apariţia unor comportamente de generozitate sau altruism. ~n acela şi exemplu, o persoană încercînd privarea relativă pentru negrii din Africa de Sud ar putea, conform ipotezelor, să sprijine măsurile vizînd să exercite presiuni asupra guvernului acelei ţări într-o acţiune care urmăreşte să pună capăt discriminării rasiale.

Legătura între privarea relativă pentru celălalt şi comportamentele altruiste a fost studiată doar în cadrul situaţiei femeilor (Tougas, Dube & Veilleux, 1987; Tougas & Veilleux, 1989, 1990, 1991 a; Veilleux, 1989; Veilleux & Tougas, 1989). ~n aceste studii, s-a demonstrat, în sprijinul ipotezelor emise de Walker şi Pettigrew (1984), că bărbaţii care încearcă privarea relativă pentru femeile de pe piaţa muncii sînt favorabili programelor de acces la egalitatea în muncă. Cu cît bărbaţii percep mai mult inechităţile de sex şi cu cît sînt mai nesatisfăcuţi de ele, cu atît au o atitudine mai pozitivă faţă de măsurile vizînd corectarea situaţiei. Conform acestor rezultate, se pare că privarea relativă pentru celălalt este un indice stabil al comportamentelor altruiste sau generoase faţă de out-group. Este nevoie însă de mai multe studii, făcute, de preferat, în alte contexte sociale, pentru a confirma valoarea *predictivă* a acestui tip de PR.

Există şi alte tipuri de PR care ar putea fi studiate în viitor. Ne gîndim în primul rînd la PR dublă, la nemulţumirea faţă de situaţia personală şi faţă de condiţiile rezervate out-group-ului (Runciman, 1966). Nu ar putea oare PR dublă explica radicalismul, adică atitudinile favorabile unei transformări complete a sistemului social, şi nu doar reformelor sociale? Examinînd teoria revoluţiilor de

Davies (1971), poate părea greu de crezut ca o frustrare, indiferent de natura sau amploarea ei, să poată justifica prin sine o revoluţie politică. Este vorba, mai curînd, de un fenomen social şi politic complex care, în opinia noastră, nu poate fi redus doar la dimensiunea lui psihologică. S-au adus importante şi numeroase critici acestui reducţionism psihologic al teoriei PR. Totuşi, rămîne adevărat rolul pe care îl joacă PR în cadrul revoluţiilor. Ar fi, credem, avantajos să analizăm acele aspecte care fac din teoria PR mai mult o teorie a revoluţionarilor şi mai puţin o teorie a revoluţiilor. Cu alte cuvinte, anumite tipuri de PR, cum ar fi PR dublă, chiar dacă nu pot reprezenta cauza unei revoluţii, ar putea sta la originea apariţiei unei „conştiinţe revoluţionare” sau a dorinţei de revoluţie. A explica faptul că oamenii doresc o revoluţie nu înseamnă a explica revoluţia. Acesta este doar un aspect important al problemei.

~n concluzie, lucrările de pînă acum din domeniul privării relative arată că este vorba de un factor, între mulţi alţii, care trebuie luat în considerare pentru a înţelege mai bine contestarea socială. ~n sine însă el nu justifică decît o parte a motivelor care determină oamenii să se orienteze spre acest tip de comportamente. O integrare a diferiţilor factori identificaţi într-un model exhaustiv rămîne abordarea cea mai promiţătoare pentru a înţelege de ce unii indivizi se revoltă, iar alţii nu.

Capitolul IX

Limbaj şi comunicare intergrupuri

Richard Clement
Kimberly A. Noels

> „Deci nici o «cogniţie», nici o «motivaţie» şi nici un «comportament» nu există ca atare şi nu pot avea un impact decît dacă semnifică ceva, iar a semnifica presupune, prin definiţie, cel puţin două persoane avînd un limbaj comun, valori comune şi amintiri comune.”
>
> Moscovici, 1984, p. 66

Introducere

Reluînd ideea unei lucrări mai vechi (Moscovici, 1967), Moscovici acordă aici un loc privilegiat studierii comunicării în cadrul psihologiei sociale. ~nsă această iniţiativă, împărtăşită de un număr redus de autori (de exemplu, Brown, 1965; Clement & Laplante, 1983; Rommetveit, 1974) nu pare să fi avut efectul scontat asupra orientării lucrărilor care definesc disciplina. De aceea, ne-am propus, în ceea ce urmează, să reafirmăm importanţa studiului limbajului în psihologia socială prin intermediul contribuţiei comunicării intergrupuri.

Scurt istoric

Absenţa de interes manifestată de psihologia socială faţă de limbaj poate fi legată de două opţiuni politico-ştiinţifice mai vechi. Moscovici (1967) şi Farr (1980) ne oferă versiuni diferite, deşi, fără îndoială, complementare ale acestora. După Moscovici (1967), chiar dacă Ferdinand de Saussure (1955) pusese problema relaţiilor existente între psihologia socială şi lingvistică, distincţia între *limbă* - un sistem de relaţii între unităţi lexicale - şi *vorbire* - întrebuinţarea limbii de către membrii unei comunităţi - permitea să se separe studiul fenomenelor lingvistice

de corelările extralingvistice. Lingvistica studia un individ emiţ ător-receptor tip, ideal şi universal. Făcînd din limbă un sistem explicit şi independent, ea îndepărta cu o singură lovitură şi locutorii şi comunicaţia. Această poziţie, departe de a fi unanimă (Hagege, 1985) explică de ce, din punct de vedere istoric, lingvistica nu era interesată de studiul uzajului.

După Farr (1980), originile psihologiei sînt marcate de o excludere similar ă a studiului limbajului. Wundt elaborase, totuşi, în *Volkerpsychologie* (1916) o abordare conform căreia psihologia socială corespundea studiului fenomenelor mentale colective, dintre care limbajul, rezultat din *interacţiunea* între indivizi şi nu din ei consideraţi separat. Afirmaţia lui Allport (1924) că individul este ultima şi singura unitate de analiză a psihologiei a readus studiul limbajului în cîmpul sociologiei, sustrăgîndu-l, în acelaşi timp, din psihologia socială.

~n timp, procedurile de studiu în laborator preferate de psihologia social ă, au redus şi standardizat schimburile verbale dintre subiecţi şi experimentatori. Nu este deci de mirare că această paradigmă experimentală produsese pe rînd, începînd cu anii ’60, trei sisteme explicative principale (disonanţa cognitiv ă, atribuirea cauzală şi cogniţia socială) în care comunicarea nu era prezentă decît implicit şi de o manieră invariabilă. Tendinţa de a ignora variaţiile situaţionale şi culturale a alimentat ambiţia universalistă a explicaţiilor propuse. Consecinţa este o psihologie din ce în ce mai individualistă şi cognitivă, dar tot mai puţin *socială* (Laplante & Clement, 1984; Taylor & Brown, 1979), o problemă la a cărei soluţionare şi-ar dori să contribuie textul nostru.

După o scurtă prezentare a contribuţiei celor două cîmpuri disciplinare conexate, vom aborda natura şi determinanţii atitudinilor *de limbaj.* Apoi, vom descrie două abordări diferite, care încearcă să justifice modurile diferite de comunicare intergrupuri şi consecinţele lor, anume teoriile identităţii sociale şi teoriile comunicării interculturale. ~n final, vom analiza două fenomene pertinente în această abordare: dobîndirea şi întrebuinţarea unei a doua limbi şi identitatea *de limbaj.*

Comunicare şi variaţii de limbaj

Toate abordările uzajului limbii într-un context social se bazează pe existenţa variaţiilor lingvistice care coincid cu situaţii şi caracteristici personale (vîrstă, sex) şi sociale (clasă socială, apartenenţă etnică; v. Scherer & Giles, 1979). Variaţiile privesc atît fenomenele verbale, cît şi fenomenele *paralingvistice* şi prozodice, cele din urmă referindu-se la aspectele muzicale sau melodice ale discursului (Street, 1990). Ele se raportează şi la limbajul non-verbal, în timp ce lucrările din domeniu se adresează mai curînd diferenţelor individuale decît diferenţelor intergrupuri despre care este vorba aici (dar, pentru acest subiect, v. Argyle, 1987, Clement & Noels, 1994). Dat fiind scopul urmărit, ne vom limita doar la aspectele verbale.

O simplă numărare a limbilor globului are rezultate variind, în funcţie de sursă, de la 2000 (Decsy, 1988) la 6000 (Leclerc, 1986). Comparată cu numărul

ţărilor sau naţiunilor (în jur de 200), această diferenţă ne convinge că specificul umanităţii constă în contactele dintre grupuri lingvistice. După Nelde, Labrie şi Williams (1992) jumătate din populaţia globului foloseşte două limbaje în viaţa de toate zilele (Maurais, 1987; Vermes, 1988). Situaţia devine şi mai complexă dacă luăm în consideraţie faptul că, în afară de limbi ca sisteme codificate şi repertoriate, există, cu un impact la fel de semnificativ din punct de vedere social, dialecte, registre sau stiluri ale unei aceleiaşi limbi, care identifică locutorii ca membri ai grupurilor diferite ce interacţionează în contexte sociale specifice (Giles & Powesland, 1975; Gumperz & Hymes, 1972). Pare, deci, de preferat să vorbim despre „cod” în sens de sistem lingvistic, nu neapărat repertoriat şi formalizat, dar care serveşte ca mijloc de comunicare pentru o comunitate lingvistică anume în condiţii precise.

Trebuie reţinute două aspecte ale acestor variaţii lingvistice de limbaj. Primul este că fiecare individ este susceptibil să includă cîteva dintre aceste coduri în repertoriul său şi să le utilizeze în funcţie de situaţie. Anvergura repertoriilor poate varia după vîrstă, sex şi clasa socială (Haslett, 1990). Astfel, codul (sau registrul) utilizat în cadrul ocaziilor oficiale va fi complet diferit pe plan sintactic şi pe plan lexical de cel folosit în contexte mai puţin oficiale, cum ar fi întîlnirile cu prietenii (Furnham, 1986; Giles & Hewstone, 1982).

~n ocaziile formale se utilizează, de obicei, forma *standard* a unei limbi. Acest stil este identificat cu prestigiul, educaţia şi puterea. ~n ţările unde există o politică lingvistică, acesta este stilul promovat în instituţiile publice şi care face obiectul unor studii tehnice detaliate (Corbeil, 1987). Deşi prestigioasă, această formă nu este totuşi intrinsec superioară. Faptul că este aleasă ca etalon de standardizare are mai curînd legătură cu puterea politică a celor care o utilizează (Giles, Bourhis & Davies, 1979). ~n afara formei standard, există, de obicei, una sau mai multe forme vernaculare utilizate în ocazii neoficiale. Fiecare grup posedă propriul repertoriu de coduri însoţit de norme care dictează utilizarea potrivită (Taylor & Clement, 1974).

Cel de-al doilea aspect constă din aceea că alegerea unui cod pare a fi o strategie conştientă ale cărei principale manifestări sînt *amestecul* şi *alternanţa*. Cele două fenomene sînt în legătură cu noţiunea de *tour de parole,* adică perioada în care un locutor se exprimă neîntrerupt. O conversaţie este compusă dintr-o succesiune de *tours de parole.* Amestecul codurilor corespunde introducerii într-un *tour de parole* a unor cuvinte sau expresii împrumutate dintr-un alt cod, iar alternanţa constă dintr-o schimbare de cod care coincide cu modificarea de *tour de parole* (Myers-Scotton, 1992). După cum se va vedea, întrebuinţarea alternanţelor şi amestecurilor de cod este strîns legată de natura raporturilor intergrupuri. ~nainte însă de a aborda aceste fenomene, ne vom îndrepta atenţia spre două cîmpuri extra-disciplinare care definesc conturul şi contribuţia psihologei sociale.

1. Contribuţia disciplinelor conexe

Cogniţie socială şi comunicare

După Kraut şi Higgins (1984), studiul cogniţiei sociale a mers pe o cale greşită din cauza insistenţei asupra determinanţilor asociali. Limbajul şi comunicarea sînt însă fenomene sociale deoarece au loc între indivizi, se referă la indivizi şi urmează reguli şi convenţii care sînt produsul unei comunităţi. Lucrările ulterioare celei a lui Higgins şi a colegilor săi demonstrează că toţi comunicatorii urmează regulile „jocului comunicării" şi că, făcînd acest lucru, ei îşi organizează mesajele verbale în funcţie de asistenţa lor (Higgins, 1992). ~n plus, a articula un astfel de mesaj are consecinţe asupra atitudinilor comunicatorului însuşi.

Se pot transpune aceste relaţii în planul raporturilor intergrupuri? Aşa par să indice lucrările lui Semin, Fiedler şi ale colaboratorilor (Semin & Fiedler, 1991 a). Conform modelului categoriilor lingvistice, lexicul unei limbi poate fi structurat în funcţie de proprietăţile cognitive ale cuvintelor, în special de gradul de abstractizare al verbelor şi adjectivelor (Semin & Fiedler, 1991 b). Cu cît nivelul de abstractizare este mai ridicat şi opinia formulată este mai stabilă, cu atît ea este mai revelatoare în ceea ce priveşte actorul, însă cu cît este mai greu verificabilă, cu atît mai puţin obţine consimţămîntul şi furnizează informaţii asupra situaţiei. Astfel, verbele şi adjectivele relativ abstracte, cum ar fi „a iubi", „onest" şi „fiabil", desemnează trăsături permanente ale actorului însuşi şi favorizează atribuiri dispoziţionale ale comportamentului. ~nsă verbele mai puţin abstracte cum ar fi „a chema", „a întîlni", „a lovi" utilizate pentru a descrie comportamentul unui actor oferă informaţii care pun accentul pe circumstanţe verificabile legate de acesta şi orientează astfel procesul de atribuire cauzală a acţiunilor lui spre cauze externe.

Clasificarea taxonomică a termenilor lexicali a servit ca bază pentru descrierea a ceea ce Maass, Salvi, Arcuri şi Semin (1989) au numit „*bias-ul* lingvistic în favoarea in-group-ului". Pornind de la o situaţie de competiţie între membrii unor echipe sportive, autorii au prezentat partizanilor celor două grupuri o serie de benzi desenate ilustrînd intrigi atribuite cînd in-group-ului, cînd out-group-ului. Rezultatele demonstrează că toate comportamentele pozitive ale in-group-ului şi cele negative ale out-group-ului erau definite în termeni mai abstracţi decît comportamentele negative ale in-group-ului şi cele pozitive ale out-group-ului. Aceste rezultate sugerează faptul că informaţiile care pun în valoare imaginea membrilor in-group-ului în detrimentul imaginii membrilor out-group-ului capătă un statut mai stabil şi personal (v. figura 5). ~n plus, evaluarea comportamentelor pozitive era corelată pozitiv cu gradul de abstractizare în cazul in-group-ului, şi negativ în cazul out-group-ului. şi, în sfîrşit, verbalizările mai abstracte erau asociate unei impresii de cunoaştere mai bună a persoanei-ţintă şi de mai mare stabilitate a comportamentului ei. Se vorbeşte deci în termeni care evocă stabilitatea şi

generalitatea, negativ pentru out-group şi pozitiv pentru in-group. şi, invers, termenii cei mai concreţi şi mai apţi să descrie situaţia sau contextul acţiunii sînt utilizaţi pentru referinţele negative la in-group şi pozitive la out-group.

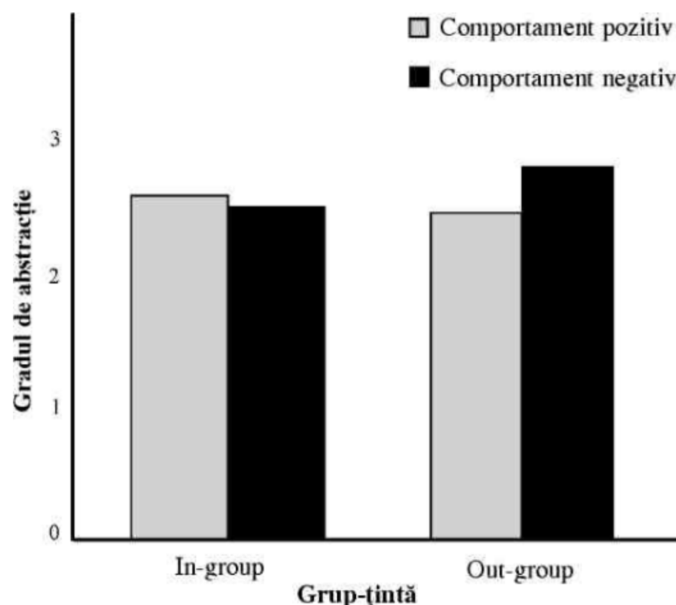


Figura 5 - Gradul de abstractizare în funcţie de grupul de apartenenţă şi de evaluarea comportamentelor (adaptat după Maass, Salvi, Arcuri & Semin, 1989).

Aceste rezultate confirmă deci ipoteza bias-ului în favoarea in-group-ului şi, mai precis, rolul opţiunilor terminologice în acest proces (v. şi capitolul VI; Fiedler, Semin şi Finkenauer, 1993). Totuşi, lucrările menţionate nu justifică determinanţii acestei opţiuni în calitate de simbol şi de afirmare a identităţii unui grup.

Sociolingvistică şi sociologie

Sociolingvistica a apărut la mijlocul anilor ’60 pentru a remedia absenţa variaţiilor contextuale admise în interiorul lingvisticii şi al psiholingvisticii din perioada respectivă (Hymes, 1967). Lucrările sociolingviştilor au avut ca obiect principal inventarierea varietăţilor de limbă şi de limbaj (accente, dialecte, jargoane, argouri) şi a caracteristicilor lingvistice, în funcţie de trăsăturile locutorilor şi de contextul imediat (Labov, 1979; Trudgill, 1983). Poplack, Sankoff şi Miller (1988), de pildă, au inventariat sistematic introducerea expresiilor şi cuvintelor engleze în franceza vorbită de francofonii care locuiesc într-o regiune aflată la graniţa dintre Quebec şi Ontario şi au conturat acest fenomen în funcţie de caracteristicile demografice ale locuitorilor.

Pe de altă parte, obiectul principal al sociologiei limbajului pare să fi fost studiul factorilor care determină eroziunea şi dispariţia limbilor (Fishman, 1972). Se presupune că limbile pot co-exista pe un teritoriu într-o situaţie de diglossie, atunci cînd rolurile lor sînt diferite. De exemplu, limba folosită în familie şi cu prietenii va fi diferită de cea a comerţului sau a educaţiei (Khubchandani, 1978). Cînd limba unui grup minoritar îşi pierde rolul exclusiv într-un domeniu, ea riscă să dispară dacă nu primeşte un alt rol. Fenomenul de eroziune lingvistică este deci strîns legat atît de cel de contact al limbilor, cît şi de statutul social al locutorilor lor respectivi. Pentru sociologul limbajului, limbile asociate cu poziţii sociale mai avantajoase vor tinde să prevaleze asupra celor care au poziţii mai puţin avantajoase. Acest proces va fi modulat de numeroşi factori, printre care asemănarea dintre limbi, teritoriile lingvistice, legile, precum şi de factori demografici, cum ar fi procentul de fertilitate şi de exogamie a locutorilor (De Vries, 1994; Laponce, 1982; Lepicq & Bourhis, 1994). Deci, o sarcină importantă a sociologiei limbajului a fost să demonstreze legătura strînsă dintre poziţionarea socială a grupurilor şi importanţa codului lor caracteristic ca simbol şi instrument perfect de comunicare.

Deşi lucrările sociolingvistice şi de sociologie a limbajului oferă o imagine statistică exhaustivă a evoluţiei lui, totuşi ele nu justifică importanţa acestor trăsături pentru comportamentul individual şi nici faptul că un locutor posedă, în mod normal, un repertoriu de stiluri de limbaj diferite şi că îl alege pe cel care va avea impact asupra interlocutorului său. Astfel, un profesor universitar canadian francez vorbind cu un coleg francez ar putea adopta brusc un stil de limbaj specific Quebecului pentru a crea o atmosferă mai neoficială şi mai intimă. Comportamentul ar putea fi interpretat de către francez ca atare sau ar putea fi perceput ca o afirmare de către canadian a identităţii sale distincte. Mecanismele de optare pentru un stil de limbaj şi impactul lor social nu fac obiectul acestor discipline. Supus fiind influenţei forţelor structurale din mediul său, ne întrebăm cum a reuşit individul să-şi utilizeze repertoriul de coduri ca mijloc de construire şi afirmare a propriei identităţi sociale. ~nainte de a aborda teoriile care încearcă să răspundă, vom examina studiul unui fenomen care a pus bazele empirice ale problemei.

2. Atitudini şi comunicare intergrupuri

Evaluarea vorbirii

Departe de a fi o preocupare pur academică, evaluarea stilului lingvistic antrenează consecinţe sociale importante. Diagnosticul unui medic va fi diferit atunci cînd utilizaţi, spre deosebire de cazul cînd nu utilizaţi, un cod standard pentru a vă descrie simptomele (Fielding & Evered, 1980). Deseori, întrebuinţarea unui accent de prestigiu este mai eficace pentru a cere informaţii (Giles & Farrar, 1979), pentru a obţine un post sau pentru a obţine cooperarea unui public în

completarea unui sondaj (Bourhis & Giles, 1976). Educatorii percep copiii care întrebuinţează stilul local ca mai puţin competenţi decît cei care se exprimă într-un stil standard (Edward, 1975). Alte studii demonstrează că accentul unui inculpat va influenţa verdictul juriului (Seggie, 1983). Utilizarea unei limbi bine individualizate (O'Barr, 1982), caracterizată prin precizie, şi întrebuinţarea unui ton al vocii şi a unui vocabular director vă poate permite să obţineţi ajutor mai repede în caz de urgenţe (Ng, 1990). ~n plus, schimbările de stil pe parcursul unei conversaţii sînt asociate cu evaluări specifice. ~n continuare, vom examina această familie de fenomene.

a) Tehnica codurilor împerecheate

Prima cercetare asupra evaluării vorbirii este, probabil, cea a lui Lambert, Hodgson, Gardner şi Fillenbaum (1960), care, utilizînd tehnica codurilor împerecheate, a devenit mai tîrziu metoda tip a acestui gen de cercetare. Ea are ca subiect evaluarea unor locutori anglofoni şi francofoni citind acelaşi text în engleză şi, respectiv, în franceză. Patru locutori bilingvi au înregistrat textul în engleză şi în franceză, pentru a contrabalansa astfel efectul aspectelor paralingvistice ale vocii. Subiecţilor anglofoni şi francofoni li s-au prezentat opt înregistrări, cele patru versiuni în franceză fiind împerecheate cu patru versiuni în engleză (de unde numele de *coduri împerecheate).* După ce au ascultat fiecare înregistrare, subiecţii au evaluat paisprezece trăsături diferite ale locutorului cu ajutorul unei scări de şase puncte. Rezultatele arată că francofonii şi anglofonii au evaluat locutorii exprimîndu-se în engleză mai pozitiv decît pe *aceiaşi* locutori exprimîndu-se în franceză. Dat fiind că toate caracteristicile paralingvistice ale locutorilor, precum şi conţinutul mesajului erau controlate experimental, această diferenţă putea fi atribuită doar variaţiilor lingvistice. Astfel, se pare că locutorii grupului dominant anglofon erau evaluaţi mai pozitiv chiar şi de membrii grupului francofon. Autorii au interpretat aceste rezultate ca reflectînd sentimentul de inferioritate al canadienilor francezi, ceea ce reprezintă o explicaţie plauzibilă pentru sfîrşitul anilor '50.

După studiul clasic al lui Lambert şi al colegilor lui (1960) au urmat şi alte cercetări asupra evaluării accentelor şi stilurilor de limbaj diferite (Bradac, 1990; Ryan & Giles, 1982). Următoarea secţiune va aborda sistematic determinanţii evaluării.

b) Cîţiva determinanţi ai evaluării

Evaluările noastre asupra codurilor de limbaj nu sînt stabile, ci variabile în timp în funcţie de contextele normative, socio-istorice şi discursive ale întrebuinţării lor. Cum s-a văzut mai sus, previziunile legate de utilizarea limbajului influenţează evaluarea acestuia. Fiecare situaţie comportă anumite norme în raport cu practica lingvistică potrivită (Taylor & Clement, 1974). Orice abatere de la aceste norme are consecinţe în plan afectiv. Astfel, Ryan şi Carranza (1975) afirmă că evaluarea întrebuinţării a două dialecte era mai favorabilă cînd contextul lor de utilizare era

casa decît atunci cînd era vorba despre situaţii mai oficiale. Efectul de disonanţă creat astfel făcea din ei nişte indivizi atrăgători. ~n plus, stilul standard era evaluat mai pozitiv decît cel non-standard într-un context oficial. Este evident că normele favorizînd stilul standard sînt definite mai bine pentru ocazii oficiale.

Totuşi, nu întotdeauna folosirea codului standard oficial are ca efect o evaluare mai bună. Aboud, Clement şi Taylor (1974) au prezentat unui grup de studenţi francofoni şase locutori reprezentînd o combinaţie de două clase sociale (funcţionari şi muncitori) şi de trei stiluri de franceză (franceză standard, franceza clasei de mijloc a Quebecului şi limbajul proletarilor din Montreal, numit *joual).* Evaluarea locutorilor reprezentînd fiecare combinaţie, conform tehnicii codurilor împerecheate, a arătat că, global, forma standard a fost cel mai slab evaluată. ~n schimb, interacţiunea între clasa socială şi stilul limbajului arată că indivizii disonanţi (funcţionarul vorbind „joual" şi muncitorul vorbind standard) sînt cel mai bine evaluaţi. Mai mulţi factori joacă un rol important aici. Utilizarea neaşteptată a acestor coduri ridică prestigiul celor doi indivizi demonstrînd capacitatea lor de a folosi un registru neaşteptat. Muncitorul pare dintr-o dată mai educat decît s-ar fi crezut, iar funcţionarul ştie să vorbească la fel „ca unul de-al nostru" în ciuda poziţiei sale prestigioase. ~n plus, în acest ultim caz, contextul socio--istoric al acestui studiu lega forma nonstandard de un grup social şi politic al cărui statut, număr şi putere deveneau, la timpul respectiv, tot mai importante în societatea Quebecului. Această poziţionare socială acorda un statut mai înalt limbajului joual care dobîndea astfel o valoare normativă mai mare. Dacă gradul de standardizare al unui stil de limbaj este un corolar important al evaluării sale, atunci el însuşi este legat de fluctuaţii produse prin schimbări în raporturile intergrupuri, îndeosebi la nivelul statuturilor lor relative. (Ryan, Giles & Sebastian, 1982).

~n afara factorilor normativi, aspectele temporale şi interactive ale conversaţiei par să influenţeze evaluarea vorbirii. Trei fenomene sînt pertinente în acest caz. ~n primul rînd, fenomenul de convergenţă care corespunde unor schimbări de fond sau formă a discursului, cu rolul de a-l face mai asemănător cu cel al unui interlocutor (Giles, 1973). Cercetările au demonstrat că acest fenomen poate lua mai multe forme şi că provoacă, de obicei, reacţii pozitive ale interlocutorilor care, la rîndul lor, prezintă tendinţa spre convergenţă lingvistică (Giles, Coupland & Coupland, 1991). Al doilea este fenomenul de divergenţă corespunzător tendinţei opuse de a se distinge de interlocutori prin folosirea unor strategii de diferenţiere lingvistică, de pildă, revenirea la limbajul in-group-ului (Bourhis & Giles, 1977). Iar al treilea este fenomenul de menţinere a limbajului (fr. *maintien langagier)* şi constă din a iniţia interacţiunea şi a o continua utilizînd doar limbajul in-group-ului. Bourhis, Giles, Leyens & Tajfel (1979) au examinat reacţiile flamanzilor la schimbările de limbaj ale unui belgian francofon. ~ntîlnirea se derula în engleză, o limbă neutră în acest context. Atunci cînd interlocutorul francofon a contestat statutul flamandului în întrebările sale formulate în engleză, mai mult de jumătate din subiecţi şi-au exprimat dezacordul în flamandă. După întîlnire, subiecţii flamanzi au confirmat că voiau astfel să-şi afirme identitatea etno-lingvistică în

faţa interlocutorului francofon care îi ameninţase din punct de vedere cultural. Acest tip de comportament provoacă deci nu doar o evaluare defavorabilă, dar şi o tendinţă reciprocă la interlocutor. Prin urmare, strategia de menţinere a limbajului ar servi ca mijloc de afirmare identitară (Bourhis, 1979).

Pentru a studia sistematic efectele acestor variaţii în contextul unui schimb, Genesee şi Bourhis (1982, 1988) au prezentat spre evaluare subiecţilor o conversaţie înregistrată între un vînzător şi un client. Diversele versiuni ale aceleiaşi conversaţii reprezentau interlocutorii anglofoni şi francofoni manifestînd cînd convergenţă, cînd menţinere de limbaj. Rezultatele au demonstrat că situaţia în care vînzătorul francofon sau anglofon nu manifesta convergenţa spre limba clientului era evaluată negativ de toţi subiecţii în primele *tours de parole.* Apoi, comportamentul lingvistic a avut un impact evaluativ mai scăzut, în special atunci cînd era precedat de o convergenţă mutuală între francofon şi anglofon. O abordare interactivă a evaluării vorbirii arată deci importanţa de a considera comportamentul limbajului supus fluctuaţiilor temporale legate de dezvoltarea interacţiunii propriu-zise.

Studiile lui Genesee şi Bourhis (1982, 1988) pun în scenă o situaţie-ţintă mult mai apropiată de interacţiunea reală pe care evaluatorul poate s-o întîlnească în mod curent. Continuînd în această direcţie, Cote şi Clement (1994) au prezentat unor studenţi francofoni viniete reproducînd un dialog între un anglofon şi un francofon. Subiectul-evaluator trebuie nu doar să evalueze un interlocutor anglofon vorbind în engleză sau franceză, ci şi să suplinească ultimul *tour de parole* al dialogului punîndu-se în locul francofonului. Rezultatele au arătat că studenţii francofoni răspundeau în limba folosită de locutorul anglofon, oricare ar fi fost aceasta. ~n plus, anglofonul utilizînd franceza era mai bine evaluat, însă doar în situaţiile care implicau o sarcină de îndeplinit, nu în interacţiunile mai intime. Aceste rezultate reflectă imperativele dictate de situaţia de interacţiune imediată, imperative ce cuprind reguli discursive legate de scopul urmărit şi de actualizarea raporturilor armonioase (McCann & Higgins, 1992). Ele corespund tezei propuse de Forgas (1988) conform căreia comportamentul intergrupuri este supus unor variaţii importante legate de modul în care sînt reprezentate episoadele interactive.

Evaluarea vorbirii pare să fie influenţată de condiţiile sociale care caracterizează poziţia relativă a grupurilor precum şi de factori temporari, interactivi şi discursivi. ~n afara acestor influenţe externe, se poate face o distincţie importantă la nivelul dimensiunilor de evaluare utilizate. Prima cercetare a lui Lambert *et al.* (1960) le cerea subiecţilor să evalueze paisprezece trăsături ale locutorilor (cum ar fi amabilitate, talie, simţ al umorului) care păreau importante la timpul respectiv. Mai tîrziu, atenţia cercetătorilor s-a îndreptat sistematic asupra unui număr mai limitat de dimensiuni (Bradac, 1990), dintre care două au fost considerate mai importante, şi anume, statutul şi solidaritatea (Giles & Ryan, 1982).

Dimensiunea „statut” include trăsături ca inteligenţa, siguranţa de sine, prestigiul şi succesul, în timp ce solidaritatea cuprinde onestitatea, fiabilitatea, generozitatea şi amabilitatea. Treizeci de ani mai tîrziu, într-o reproducere a

studiului original al lui Lambert *et al.* (1960), Genesee şi Holobow (1990) obţin aceleaşi rezultate defavorabile francofonilor pe dimensiunea statut, însă nu şi pe dimensiunea solidaritate. ~n mod similar, în studiul lui Cote şi Clement (1994) descris mai sus, evaluările asupra statutului sînt mai ridicate decît cele asupra solidarităţii doar atunci cînd interacţiunea este orientată spre realizarea unei sarcini.

Lucrările asupra evaluării vorbirii demonstrează deci o variabilitate crescută faţă de primele studii. Normele legate de comportamentul lingvistic sînt de primă importanţă. Evaluarea limbajului locutorului se face în funcţie de normele sociale care dictează şi motivează uzajul adecvat. După cum s-a putut vedea, aceste norme sînt fixate nu doar în raportul poziţiilor sociale ale grupurilor, ci şi în practicile discursive determinate de scopul lor şi evoluînd temporar în mod interactiv. ~n continuare, vom descrie pe rînd cele două abordări care încearcă să justifice aceste variaţii.

3. Teoriile identităţii sociale

La originea acestor abordări stă aplicarea teoriei identităţii sociale (Tajfel & Turner, 1979) la variaţiile de limbaj. Această integrare teoretică, cunoscută sub numele de teoria de adaptare a comunicării (TAC) stipulează că rolul comportamentului de limbaj este de a apropia sau de a distanţa interlocutorii şi, indirect, grupurile lingvistice cărora le aparţin ei (Giles, Bourhis & Taylor, 1977; Giles, Mulac, Baradac & Johnson, 1987).

Teoria de adaptare a comunicării

TAC afirmă că, prin comportamentul lor lingvistic, locutorii urmăresc anumite ţeluri, cum ar fi aprobarea socială, o comunicare eficace şi o identitate socială pozitivă. ~n acest scop, ei aleg din repertoriul lor stilul lingvistic cel mai adecvat la caracteristicile interlocutorului, şi provoacă fenomenele de convergenţă, divergenţă sau menţinere descrise mai sus. Utilizarea acestor strategii serveşte mai multor scopuri. Convergenţa poate încerca să dea comunicării un caracter mai clar şi mai direct; ea poate urmări afilierea, mărind similaritatea dintre interlocutori sau, atunci cînd convergenţa se face spre un stil prestigios, mărind probabilitatea de a fi evaluat pozitiv. Divergenţa şi menţinerea de limbaj pot exprima un dezacord personal şi o dorinţă de afirmare a apartenenţei la grupul al cărui stil specific este utilizat (Giles & Coupland, 1991).

Oricare ar fi obiectivele lor, strategiile de acomodare pot corespunde unor schimburi reale în plan lingvistic sau unor schimburi percepute ca atare independent de comportamentul real. Studiile lui Thakerar, Giles şi Cheshire (1982) demonstrează că evaluarea interpersonală este bazată pe percepţia subiectivă a comportamentului de adaptare mai curînd în funcţie de stereotipurile despre

limbajul in-group-ului şi al out-group-ului decît în funcţie de ceea ce sînt aceste limbaje cu adevărat (v. şi Hogg, 1985). ~n consecinţă, este oricînd posibil ca un stil lingvistic să fie supra sau sub-adaptat şi să provoace astfel o întrerupere a comunicării. Pentru a cîştiga încrederea unui adolescent, un părinte ar putea, de pildă, încerca să utilizeze registrul specific acestui grup de vîrstă. Strategia riscă, însă, să fie interpretată drept condescendenţă de către adolescentul în cauză (Giles & Smith, 1979). Reciproc, o schimbare de cod în favoarea celui al out-group-ului, însoţită de un puternic accent caracteristic limbii in-group-ului, poate fi interpretată ca o dorinţă de a menţine distanţa. Efectul variaţiilor de limbaj este supus contextului situaţional şi interpersonal.

Importanţa interpretării comportamentului de limbaj este şi mai evidentă atunci cînd se consideră că interpretarea stilurilor lingvistice poate fi complet diferită de ceea ce manifestarea lor ar lăsa să se creadă. Stilurile divergente în plan lingvistic pot fi, de fapt, convergente prin complementaritatea lor. ~n numeroase relaţii ierarhice (profesor-student; doctor-pacient), convergenţa psihologică cere ca interlocutorii să adopte poziţii de superioritate şi de inferioritate reflectate în stiluri diferite de limbaj. Pe de altă parte, convergenţa limbajului poate fi utilizată pentru a manifesta divergenţa socială. Atunci cînd catalanii încep să vorbească limba castiliană cu spaniolii care încearcă să vorbească limba catalană este un semn de divergenţă şi de diferenţiere (Woolard, 1989): doar cei de origine catalană au dreptul să vorbească această limbă. Rezultatele indică deci rolul important jucat de combinarea aşteptărilor sociale şi a intenţiilor individuale în interpretarea strategiilor de limbaj. TAC postulează existenţa mecanismelor complexe de atribuire care explică, recurgînd la factori motivaţionali şi cognitivi, comunicarea intergrupuri.

a) Teoria identităţii etnolingvistice (TIEL)

Această descriere a TAC pune accentul pe procesele psihologice. Giles şi colegii lui au dezvoltat TIEL în interiorul TAC pentru a explica mai bine strategiile utilizate în scopul de a obţine o identitate etnolingvistică pozitivă şi distinctă, dar mai ales consecinţele întrebuinţării lor pe plan social (Giles *et al.*, 1977; Giles & Johnson, 1981).

~n cadrul comparaţiilor sociale vizînd accentuarea sau păstrarea identităţii sociale pozitive, pot fi folosite trei strategii, ca atare sau combinate. Prima constă din a se diferenţia de grupul cu prestigiu inferior pentru a se asocia unui grup cu prestigiu superior. Această strategie, numită *mobilitate individuală,* este însoţită de comportamente de limbaj reflectînd valorizarea out-group-ului faţă de in-group. ~n acest caz, caracteristicile lingvistice (limbă, accent, stil) ale in-group-ului vor fi atenuate în favoarea caracteristicilor out-group-ului. ~n acest fel, distanţa dintre cele două grupuri se va reduce, cel puţin pe plan social.

O a doua strategie, numită *creativitate socială*, constă din redefinirea parametrilor de comparaţie dintre grupuri pentru a obţine un rezultat favorabil in-group-ului. De exemplu, se vor putea redefini în mod pozitiv caracteristicile

discursive, stigmatizate pînă atunci (dialectul „rap” al negrilor) sau ele vor putea fi acceptate ca atare, însă utilizate doar ca simbol de raliere în anumite ocazii care nu implică decît in-group-ul. Aceste strategii nu schimbă totuşi poziţia grupului minoritar în societate. Ca şi în cazul mobilităţii sociale, creativitatea socială riscă să fie asociată mai curînd cu întrebuinţarea tot mai frecventă a limbii out-group-ului în cadrul contactelor cu acesta.

Coexistenţa grupurilor lingvistice diferite într-un singur teritoriu poate da naştere unor disensiuni de care trebuie să se ocupe statul. Intervenţiile lui se pot ghida după două principii care nu sînt teoretic incompatibile. Primul este cel al *teritorialităţii* conform căruia drepturile şi obligaţiile lingvistice se aplică unui anumit teritoriu (Bourhis, 1984; Daoust & Maurais, 1987). Al doilea principiu este cel *al personalităţii*, conform căruia indivizilor prezentînd anumite caracteristici lingvistice considerate dezirabile de către Stat li se atribuie un statut diferit.

Situaţia lingvistică din Canada a determinat guvernul federal şi pe cel al majorităţii provinciilor anglofone să-şi bazeze politica lingvistică pe principiul de personalitate. Prin încurajarea anglofonilor să înveţe franceza se favoriza supravieţuirea francofonilor în afara Quebecului.

Răspunsul guvernului din Quebec a fost axat pe principiul teritorialităţii - el a aprobat trei legi dintre care, cea mai celebră, legea 101, făcea, în 1977, din franceză singura limbă oficială pe teritoriul Quebecului. Care a fost impactul legii 101? ~n primul rînd, francizarea crescută a populaţiei datorată în parte exodului anglofonilor unilingvi al căror număr a scăzut cu 12% între 1971 şi 1981 (Caldwell, 1984). ~n plus, în aceeaşi perioadă procentul de bilingvism al anglofonilor a crescut de la 37% la 53%, iar procentul de vorbire acasă a francezei de către anglofoni a crescut de la 2% la 12% (Termotte & Gauvreau, 1988). Alte rezultate însă sugerează existenţa unor tendinţe opuse. Astfel, studii identice conduse, la un interval de zece ani între ele, asupra limbii utilizate ca răspuns la solicitări de informaţii de către cei trecînd prin Montreal arată o preferinţă constantă pentru engleză (Bourhis, 1984b; Mod'se & Bourhis, 1994).

~n opinia lui Nelde *et al.* (1992), ineficacitatea relativă a Legii 101 se datorează faptului că politica guvernului federal bazată pe personalitate a permis anglofonilor din Quebec să-şi menţină drepturile mergînd în sens contrar legislaţiei provinciale bazată pe teritoriu. Studiul lor comparativ asupra Canadei şi Belgiei i-a determinat să sprijine o teritorializare a politicilor lingviste fie şi numai pentru a asigura un grad mai redus de stigmatizare a minorităţilor lingvistice (Laponce, 1984). Exemplul oraşului Bruxelles unde, în ciuda unei politici lingviste axată pe teritoriu, asimilarea are loc în favoarea limbii franceze (Nelde, 1982) arată că o politică teritorială nu poate fi singurul instrument de păstrare grupurilor etnolingvistice. Existenţa zonelor de contact riscă să promoveze asimilarea unuia sau a celuilalt grup. ~n aceste zone, promovarea unei armonii interculturale sprijină revenirea la o politică bazată pe trăsăturile individuale.

Cadrul 11 – Comunicare şi organizare lingvistică.

Cea de a treia strategie, numită competiţie socială, constă din a inversa statutul in-group-ului cu cel al out-group-ului pe dimensiunile defavorabile in-group-ului. ~n acest caz, limbajul in-group-ului va fi utilizat atît în public, cit şi în particular. Membrii in-group-ului, realizînd că structura de putere este ilegitimă, vor încerca să corecteze situaţia prin acţiuni colective, cum ar fi cereri de reforme lingvistice, în scopul de a asigura o mai bună reprezentare la nivel economic, politic şi instituţional (v. cadrul 11). Pe plan individual, comportamentul de limbaj faţă de out-group va avea ca scop accentuarea diferenţelor. Această strategie va avea ca efect colectiv protejarea şi încurajarea utilizării limbii in-group-ului în toate situaţiile.

Aceste trei strategii nu vor deveni pertinente schimbării sociale decît dacă identitatea etnolingvistică va constitui un aspect important al unei situaţii intergrupuri dată. Importanţa şi utilizarea strategiilor lingvistice descrise mai sus sînt afectate de trei factori. ~n primul rînd, permeabilitatea percepută a frontierelor dintre grupuri va influenţa mobilitatea indivizilor de la un grup la altul. Frontierele sînt permeabile cînd membrii in-group-ului se confundă cu şi sînt acceptaţi fără dificultate de membrii out-grup-ului. Acesta ar fi cazul cetăţenilor anglo-saxoni, albi şi protestanţi, din diferitele ţări ale vechiului Commonwealth. Frontierele percepute ca impermeabile dintr-o parte ca şi din cealaltă vor intensifica sentimentele de identificare cu in-group-ul, în timp ce frontierele permeabile vor favoriza mobilitatea individuală. ~n al doilea rînd, sentimentele de apartenenţă la mai multe grupuri, în afară de in-group-ul lingvistic, cum ar fi, de pildă, grupuri profesionale, de clasă socială sau de vîrstă, vor diminua, într-o oarecare măsură, importanţa identităţii etnolingvistice şi motivaţia de a recurge la strategiile descrise anterior. Cel de-al treilea factor, vitalitatea etnolingvistică, este un concept cheie al versiunii originale a TIEL (Giles *et al*, 1977). Cu cît vitalitatea este mai puternică, cu atît va fi mai intens sentimentul de identificare cu in-group-ul. Deoarece acest factor a primit o atenţie deosebită pe plan empiric, îl vom examina în continuare.

b) Vitalitatea etnolingvistică (VEL)

Giles *et al.* (1977) au propus conceptul pentru a descrie totalitatea factorilor sociali care fac o comunitate etnolingvistică să dureze în calitate de colectivitate distinctă într-un context intergrupuri. VEL corespunde structurii, forţei şi stabilităţii unui grup etnolingvistic într-un context intergrupuri dat. VEL este produsă de trei factori: caracteristicile demografice, suportul instituţional şi statutul social. Caracteristicile demografice corespund numărului indivizilor membri ai grupului dintr-o regiune, densităţii şi distribuţiei lor, precum şi ratei de natalitate, imigrare, emigrare şi de exogamie. Suportul instituţional depinde de existenţa instituţiilor oficiale (mass-media, educaţie, religie, guvern) sau neoficiale (grupuri comunitare, familie extinsă) în cadrul cărora este utilizată limba in-group-ului. Dependent de caracteristicile demografice şi de suportul instituţional, statutul social este definit de aspectul economic, social şi socio-istoric, precum şi de prestigiul limbii in--group-ului pe plan naţional şi internaţional (Sachdev & Bourhis, 1993).

Majoritatea analizelor VEL sînt efectuate prin observaţii asupra situaţiei colective a unui grup dintr-un teritoriu dat. Dimensiunile demografice, instituţionale şi de poziţionare socială sînt evaluate cu ajutorul macro-indicatorilor de felul celor utilizaţi de către agenţiile guvernamentale (recensămînt, indicatori economici). Este posibil ca aceşti indici să se raporteze într-o mică măsură la situaţia trăită de un individ anume. Membrii grupurilor minoritare pot prezenta toate caracteristicile comportamentale ale membrilor grupurilor majoritare dacă viaţa lor de zi cu zi constă doar din contacte cu membrii propriului lor grup. Analiza vitalităţii trebuie, aşadar, să ţină cont de reţelele individuale de comunicare ce definesc mediul social efectiv al persoanei respective (Rogers & Kincaid, 1981). Reţeaua de comunicare situează individul în centrul unui sistem de relaţii ale cărui caracteristici (demnitatea, numărul, omogenitatea) pot fi evaluate.

Reţelele individuale de comunicare pot fi compuse din numeroase sub-reţele definite în funcţie de apartenenţa etnolingvistică. Prin urmare, este posibil să evaluăm cu precizie „intensitatea” contactelor intergrupuri realizate de fiecare individ. Pînă în prezent, caracteristicile reţelelor au fost asociate cu diferite aspecte ale învăţării celei de a doua limbi şi ale identităţii etnice (Clement, 1984). Kim (1986) afirmă că reţelele oferind o mai mare diversitate etnică, în care membrii out-group-ului ocupă o poziţie relativ centrală şi intimă, vor permite dobîndirea unei competenţe mai mari în comunicarea intergrupuri.

O descriere obiectivă a poziţiei grupului poate fi insuficientă pentru a înţelege raporturile intergrupuri. După cum remarcă Bourhis, Giles şi Rosenthal (1981; v. şi Clement, 1980), *vitalitatea etnolingvistică subiectivă* (VELS) - aşa cum este percepută de către locutor - riscă într-o mai mare măsură să influenţeze comunicarea intergrupuri deoarece ea corespunde cunoştinţelor şi convingerilor individuale despre poziţia relativă a grupurilor confruntate. ~n acest sens, Landry şi Allard (1990) au elaborat conceptul de VELS ca sistem de convingeri după teoria orientării cognitive a lui Kreitler şi Kreitler (1982). Cercetările duse pînă în prezent arată că VELS, aşa cum este măsurată de instrumentul pus la punct de Landry şi Allard (1994), este strîns legată de VEL obiectivă, pe de o parte, şi, pe de altă parte, de comportamentul de limbaj declarat şi de percepţia pe care o are individul despre componenta propriei sale reţele etnolingvistice (Allard & Landry, 1992).

~n ciuda relaţiei strînse dintre VEL şi VELS, este posibil să se sub şi supra-evalueze vitalităţile in-group-ului şi ale out-group-ului. Aceste *bias*-ur*i* se pot datora unor factori motivaţionali şi/sau cognitivi. După Harwood, Giles & Bourhis (1994), a face o comparaţie favorabilă propriului grup are consecinţe pozitive pentru stima de sine a indivizilor şi ar putea antrena o supraevaluare a vitalităţii in-group-ului. ~n multe cazuri totuşi rezultatul comparaţiilor nu contribuie la o mai mare stimă de sine. Sachdev şi Bourhis (1992) explică aceasta bazîndu-se pe fenomenul de disponibilitate cognitivă a informaţiilor. Individul poate avea o viziune de *bias* asupra vitalităţii fiindcă evenimentele care se produc mai frecvent sînt codificate într-un mod mai uşor de recuperat cognitiv. De exemplu, deşi membrii unui grup majoritar pot avea relativ puţine contacte cu membrii grupului minoritar, aceştia din urmă riscă să aibă, dimpotrivă, mai multe contacte cu

out-group-ul majoritar. Din cauza repetării frecvente a acestor întîlniri, indivizii minoritari au mai mare acces mnemonic la contactele intergrupuri decît indivizii majoritari şi riscă, deci, să supraevalueze prezenţa şi importanţa grupului majoritar. Prin urmare, VELS însăşi este supusă unui proces de atribuire avînd componente motivaţionale şi cognitive.

Conform multor formulări teoretice, VELS va influenţa o întreagă familie de fenomene de limbaj, incluzînd atitudinile faţă de membrii out-group-ului, motivaţia de a învăţa şi utiliza o a doua limbă, măsura în care indivizii vor întrebuinţa strategiile de schimbare şi de alternanţă a limbajului şi consecinţele cognitive şi identitare ale acestor fenomene (Bourhis, 1979; Clement, 1984; Landry & Allard, 1990; Prujiner *et al.*, 1984). ~n final, aceste comportamente vor influenţa însăşi vitalitatea obiectivă prin efectul lor asupra existenţei şi importanţei reţelelor de comunicare ce utilizează un anume limbaj. ~n concepţia TAC şi a TIEL, VEL, VELS şi comportamentul de limbaj sînt strîns legate în cadrul unui complex eco-lingvistic vast care abordează în acelaşi timp individul ca entitate cognitivă şi socială, apartenenţa sa la un grup şi mediul lingvistic pe care el şi-l creează prin acţiunile sale de limbaj.

Mecanismele şi componentele abordării comunicării intergrupuri derivată din teoria identităţii sociale subliniază rolul categorizării sociale, al poziţionării sociale a grupurilor şi al procesului de comparaţie socială. O a doua abordare tratează apartenenţa la un grup ca pe un caz particular al identităţii personale.

4. Comunicarea interculturală

~ncercînd să justifice aceleaşi fenomene, ştiinţele comunicării împrumută de la o varietate de alte discipline principiile epistemologice aflate la baza abordării comunicării intergrupuri. După Sarbaugh (1988), cultura corespunde ansamblului de practici sociale ce caracterizează un anume grup. Dacă se ţine cont de faptul că orice individ aparţine mai multor grupuri (uneori familia, alteori prietenii, alteori naţiunea) care nu sînt delimitate clar de grupurile celorlalţi, atunci orice întîlnire între doi indivizi implică un grad de mai mare sau mai mică intercul-turalitate. Sarbaugh (1987) afirmă că gradul de interculturalitate depinde de patru factori principali:

1) *Concepţia despre lume* corespunde ansamblului convingerilor despre natura şi scopul vieţii şi al relaţiei cu universul. După Hofstede (1980), de pildă, culturile se diferenţiază în funcţie de patru dimensiuni: individualistă/colectivistă, masculinitate/feminitate, distanţarea de putere şi evitarea incertitudinii.
2) *Normele asociate convingerilor şi comportamentului public* definesc ceea ce înseamnă o persoană „bună” într-un context specific. Ele răspund la întrebările despre ceea ce trebuie sau ar trebui să facem şi ceea ce nu trebuie sau nu ar trebui să facem.
3) *Codurile* corespund ansamblului de sisteme de comunicare verbală şi non--verbală adoptată de un grup. Hall *(1*976) propune o distincţie între codurile

de context superior care se bazează pe o împărtăşire prealabilă şi implicită a culturii de către interlocutori, şi codurile de context inferior, a căror informaţie este cuprinsă în mare parte în mesaje. Limbajul informatic ar fi un exemplu de coduri de context inferior, în timp ce schimburile verbale dintre soţi sau prieteni buni s-ar baza mai curînd pe coduri de context superior. 4) *Relaţiile şi intenţiile percepute* sînt definite, la nivelul unei întîlniri particulare, ca relaţia de putere între participanţi şi scopul, împărtăşit sau nu, al interacţiunii.

Aşadar, utilizînd aceşti factori, se poate trasa un continuum al gradului de interculturalitate unde ar fi posibil să fie localizate toate interacţiunile, de la mai puţin (de exemplu, doi gemeni unilingvi, amuzîndu-se împreună) la mai mult interculturale (de exemplu, un patron japonez şi un angajat latino-american, ambii bilingvi, în cadrul unei întîlniri oficiale). ~n aceeaşi ordine de idei, Gudykunst & Kim (1992) împrumută de la Simmel (1950) conceptul de „străin" pentru a defini comunicarea cu un interlocutor necunoscut. Ei propun ca gradul de „străinătate" să varieze în funcţie de similaritatea faţă de cultura-gazdă. Fiindcă definiţia culturii înglobează apartenenţa la orice grup, această conceptualizare le permite autorilor să descrie orice interacţiune.

Abordarea ştiinţelor comunicării renunţă, deci, într-o oarecare măsură, la conceptele dichotomiei in-group/out-group definite obiectiv ca elemente fundamentale în explicarea raporturilor intergrupuri. Ea le înlocuieşte cu un continuum de interculturalitate permiţînd ca, în aceeaşi perspectivă, să fie cuprinsă atît comunicarea intragrup cît şi cea intergrupuri. Conceptele paralele de *competenţă în comunicarea interpersonală* şi de *competenţă în comunicarea interculturală* dau rezultate similare: orice teorie interpersonală bună trebuind să explice şi comunicarea interculturală (Milhouse, 1993). Această temă a fost analizată din trei perspective de cercetare axate pe comportament, cunoaştere şi, respectiv, identitate.

Comportamentul adecvat

Prin comportament adecvat se înţeleg, de obicei, acţiunile şi faptele făcînd parte din repertoriul individual aplicabil situaţiei de comunicare interculturală. De exemplu, Martin & Hammer (1989) au cerut unui număr de 602 participanţi la studiu să identifice comportamentele care contribuie la o impresie de competenţă într-un context multicultural. Rezultatele lor demonstrează că există comportamente verbale (a împărtăşi informaţii despre sine, a căuta subiecte de interes comun), non-verbale (a asculta cu atenţie, a zîmbi), comportamente de schimb (a pune întrebări, a vorbi clar) şi comportamente vizînd să încurajeze comunicarea (a-şi arăta interesul, a fi prietenos) recomandate de majoritatea subiecţilor. Acest tip de cercetare nu explică însă procesul prin care abilităţile din repertoriu sînt utilizate intenţionat şi nici motivul.

Cunoştinţele adecvate

O altă abordare a competenţei în comunicarea interculturală îi conferă acesteia un caracter cognitiv prin rolul important acordat cunoştinţelor necesare în scopul de a elabora relaţii armonioase. După Berger şi Bradac (1982), problema centrală cu care se confruntă interlocutorii aparţinînd unor grupuri culturale diferite este de a reduce incertitudinea legată de întîlnirea cu un „străin” prin dobîndirea de cunoştinţe adecvate luării de decizii în cadrul interacţiunii. Gudykunst (1993) izolează cinci aspecte principale ale acestor cunoştinţe:

1) cunoaşterea mai multor perspective, corespunzînd gradului de diferenţiere a sistemului cognitiv al interlocutorilor;
2) cunoaşterea altor interpretări, corespunzînd capacităţii de a se desprinde cultural de semnificaţia dată a unei anumite situaţii;
3) aşteptări pozitive în ceea ce priveşte comportamentul străinilor;
4) cunoaşterea asemănărilor şi diferenţelor dintre cultura proprie şi cea a interlocutorului străin;
5) împărtăşirea reţelelor de comunicare cu străinul.

Contrar perspectivei bazate pe inventarieri de comportamente, aceasta are meritul de a postula existenţa mecanismelor (diminuarea incertitudinii, atenţia) care descriu şi explică relaţia dinamică de schimb dintre interlocutori. Dar, ca şi perspectiva precedentă, ea vorbeşte prea puţin despre factorii care accentuează cunoştinţele specifice într-un anumit moment sau despre relaţia dintre aceste cunoştinţe şi comportamentele verbale şi non-verbale.

O identitate adecvată

A treia şi ultima perspectivă asupra competenţei în comunicarea interculturală se distinge de primele două prin faptul că se bazează pe o opţiune epistemologică diferită. ~n loc să definească situaţia de comunicare prin intermediul unor termeni elaboraţi de cercetător (trăsături, abilităţi, cunoştinţe), această abordare, numită „umanistă”, încearcă să înţeleagă comunicarea interculturală ca pe o construcţie interactivă de sensuri între doi interlocutori (Kim, 1988). O conversaţie este definită ca interculturală nu doar de grupul de apartenenţă atribuit participanţilor în funcţie de criterii externe, ci şi de măsura în care interlocutorii îşi *comunică* într-un mod sau altul apartenenţa lor culturală diferită în timpul întîlnirii. Aşadar, o conversaţie interculturală ar lua forma unei negocieri în care fiecare individ şi-ar utiliza resursele cognitive (atenţie, categorizare), afective (gestiunea sentimentelor, focalizare asupra sa ori a celuilalt) şi behaviorale (abilităţi, flexibilitate) pentru a ajunge la armonia interculturală (Ting-Toomey, 1993).

Deşi se pretează mai puţin la analiza nomotetică a acestora, perspectiva permite ca procesul de comunicare interetnică să fie reprezentat în evoluţia lui interactivă, iar schimbările calitative să fie percepute aşa cum sînt resimţite de către interlocutori. ~n centrul procesului se află fenomenul de construcţie identitară,

pertinent într-un număr mare de procese psihologice (Deaux, 1993). Asemeni primelor două abordări, acest ultim mod de a concepe comunicarea interculturală se axează pe relaţia dintre interlocutori, consideraţi din punct de vedere temporar şi contextual. El nu justifică efectul apartenenţei lor la grupuri etnolingvistice definite într-o manieră mai puţin imediată sau influenţa retroactivă a comportamentului lingvistic asupra însăşi existenţei grupurilor. După cum vom vedea în secţiunea următoare, o înţelegere mai bună a celor două fenomene conexate la comunicarea intergrupuri se articulează cu mai multă uşurinţă în jurul unei problematici care facilitează identificarea apartenenţei la un grup, precum şi poziţionarea socială a acestui grup în raport cu celelalte.

5. Corolare şi consecinţe ale comunicării intergrupuri

După cum s-a văzut în secţiunile precedente, sentimentele legate de relaţiile intergrupuri, identitatea etnică şi strategiile psihologice şi lingvistice de diferenţiere şi de similaritate influenţează modul în care va fi folosit codul *lingvistic* al out-group-ului. Deci, procesul de dobîndire şi utilizare a celei de a doua limbi este un fenomen conexat cu cel al variaţiilor de limbaj.

Dobîndirea şi utilizarea celei de a doua limbi

~nvăţarea unei a doua limbi nu este un subiect limitat la sala de curs. După Gardner (1985), dobîndirea celei de-a doua limbi este diferită de învăţarea matematicii, istoriei sau a oricărui alt obiect din curriculum-ul academic, pentru că ea implică nu doar dobîndirea de cunoştinţe despre o altă cultură, ci şi împărtăşirea acelei culturi. Prin determinanţii şi consecinţele ei, învăţarea unei a doua limbi este deci o activitate intergrupuri.

Principalul concept care leagă învăţarea şi utilizarea unei a doua limbi de contextul său intergrupuri este cel de „integrativitate”. El corespunde unei atitudini pozitive faţă de out-group, asociată cu dorinţa de a-i învăţa limba pentru a interacţiona şi a se identifica cu membrii lui. Integrativitatea este mai frecvent asociată cu o mai bună competenţă a celei de a doua limbi decît cu dorinţa de a o învăţa din necesităţi instrumentale sau practice (Gardner & Clement, 1990). Trebuie, să reţinem însă, că această distincţie între instrumentalitate şi integrativitate nu implică o opoziţie. Cele două tendinţe se pot manifesta simultan (Clement, Dornyei & Noels, în curs de apariţie). Gardner, Day şi MacIntyre (1992) subliniază totuşi că orientarea integrativă promovează o angajare faţă de out-group şi de limba lui, de mai lungă durată decît cea din cazul unei orientări strict instrumentale.

~n cazul grupurilor majoritare (de exemplu, canadienii englezi) care învaţă limba grupurilor minoritare (de exemplu, canadienii francezi), tendinţa integrativă pare să constituie baza motivaţională principală de învăţare şi de utilizare a

celeilalte limbi. ~n cazul grupurilor care învaţă limba unui out-group cu o vitalitate relativ ridicată, teama de asimilare riscă să modereze tendinţa integrativă. Teama de asimilare corespunde fricii că învăţarea limbii out-group-ului ar putea provoca dispariţia limbii şi culturii in-group-ului. Ea are un impact asupra evaluărilor de competenţă în a doua limbă (Clement, 1980; Taylor, Meynard & Rheault, 1977) şi asupra motivaţiei (Clement, 1978). Prin urmare, aspectele afective ale învăţării şi utilizării limbii out-group-ului corespund unui raport de opoziţie între pierdere şi cîştig de apartenenţă; rezolvarea lui este legată de poziţionarea socială a grupurilor implicate.

~n afara aspectelor afective, şi fenomenele din jurul contactului cu membrii out-group-ului au un rol determinant. ~n situaţiile unde există posibilitatea de contact, cum ar fi contextele multiculturale, tendinţa rezultată din raportul dintre integrativitate şi teama de asimilare determină frecvenţa şi calitatea contactelor cu out-group-ul (Clement, 1984). Atunci cînd contactele sînt frecvente şi agreabile, locutorul se va simţi competent în limba out-group-ului şi încrezător în capacitatea sa de a interacţiona armonios cu membrii lui. Acest proces de siguranţă *lingvistică* este asociat atît cu competenţa în limba a doua, cît şi cu aculturaţia lingvistică şi culturală (Clement, 1986; Clement & Kruidenier, 1985; Dion, Dion & Pak, 1990). ~ncrederea locutorului în propria capacitate de a face faţă situaţiilor de contact intergrupuri apare ca un mediator al asimilării lingvistice şi culturale a in-group-ului minoritar.

Această relaţie bidirecţională între dobîndirea şi folosirea celei de-a doua limbi, pe de o parte, şi vitalitatea etnolingvistică a grupurilor lingvistice, pe de altă parte, se află la originea dilemei în care se găsesc grupurile lingvistice minoritare. Pentru a ajunge să-şi controleze mediul şi, mai ales, pentru a avea un nivel de trai mai avantajos trebuie ca să înveţe şi să utilizeze limba grupului majoritar. Cum ar putea să-şi păstreze limba şi culturile lor în contextul în care utilizarea repetată a limbii grupului majoritar măreşte, inevitabil, gradul de siguranţă *lingvistică* şi aderarea la cultura lui? Afectînd sentimentele de apartenenţă la o comunitate etnolingvistică, practicile de limbaj sînt susceptibile să altereze echilibrul dintre grupurile etnolingvistice dintr-o societate. Modul în care înţelegem acest raport aflat în centrul relaţiilor intergrupuri din societăţile multiculturale, se bazează pe relaţia dintre limbă şi identitate, spre care ne vom îndrepta atenţia în continuare.

Identitatea lingvistică

Numeroşi autori au subliniat legătura existentă între comportamentul *de limbaj* şi identitatea etnolingvistică. ~n acest sens, a fost propusă o distincţie între *bilingvismul aditiv* şi *bilingvismul substractiv.* ~n primul caz, învăţarea şi utilizarea limbii out--group-ului are ca rezultat apartenenţa la două grupuri etnolingvistice, în timp ce bilingvismul substractiv implică faptul că apartenenţa la primul grup este, efectiv, pierdută ca rezultat al utilizării limbii out-group-ului (Clement, 1984, Hamers & Blanc, 1989; Lambert, 1975; Landry & Allard, 1994). Rezultatele obţinute de numeroase cercetări demonstrează că frecvenţa utilizării limbii out-group-ului,

calitatea contactelor cu acesta şi siguranţa *comunicaţională* a individului sînt asociate pozitiv cu sentimente de identificare cu out-group-ul. ~n multe cazuri, aceste comportamente sînt asociate negativ, identificării cu in-group-ul (Allard & Landry, 1994; Clement & Noels, 1991). După cum demonstrează Clement şi Noels (1991), învăţarea şi utilizarea celei de a doua limbi constituie experienţe substractive pentru majoritatea indivizilor aflaţi într-o situaţie de contact, cu excepţia grupurilor dominante.

Alte studii indică faptul că limbajul nu este în mod necesar o caracteristică a apartenenţei la un grup etnolingvistic. Giles, Taylor, Lambert şi Albert (1976) arată că francezii americani, chiar dacă nu vorbesc franceza, îşi utilizează originea etnică pentru a-şi defini apartenenţa la acest grup. Edwards şi Doucette (1987) relatează că numeroşi participanţi la cercetările lor folosesc o expresie compusă pentru a-şi descrie identitatea etnolingvistică (de exemplu, canadian-scoţian) chiar dacă nu vorbesc limba grupului lor distinctiv (gaelica[1]). Prin urmare, alte caracteristici decît limbajul, de pildă, aspectul fizic şi afilierea la grupuri care nu prezintă caracteristici lingvistice decît în plan folcloric sau simbolic, ar putea servi ca suport al identităţii etnolingvistice (Liebkind, 1992).

Numeroase aspecte ale acestor studii pun din nou în discuţie absenţa relaţiei dintre limbă şi identitate. ~n cercetările efectuate de Edwards şi colegii lui, utilizarea desemnărilor etnice este interpretată ca semn de identificare etnică, deşi nu este sigur că acest tip de auto-categorizare este obligatoriu o indicaţie de apartenenţă la un grup. O persoană se poate identifica drept avînd o descendenţă scoţiană fără a afirma alte sentimente de apartenenţă decît simpla menţiune a rădăcinilor ancestrale. ~n plus, chiar dacă această cercetare demonstrează că un limbaj caracteristic nu este necesar identităţii etnice, aceasta nu înseamnă că utilizarea lui nu influenţează sentimentele de identificare. De fapt, un studiu de Clement, Gauthier şi Noels (1993) condus pe lîngă adolescenţi francezi din Ontario, care folosesc, în principal, franceza sau, în principal, engleza în viaţa lor de zi cu zi, demonstrează că aceştia din urmă se identifică mai puţin cu grupul francofon, decît primii. Se poate ca utilizarea unei limbi să nu fie necesară pentru identificarea etnolingvistică, însă ea ar putea avea implicaţii în ceea ce priveşte importanţa identificării şi rezistenţa sa la presiuni adverse, în mediu minoritar.

O a doua limitare a studiilor susţinînd independenţa limbajului şi a identităţii se referă la variaţiile situaţionale capabile să afecteze această relaţie. Membrii unui grup minoritar ar putea foarte bine să opteze în public pentru limba majorităţii, dar să continue a vorbi propria limbă în viaţa particulară sau în întîlnirile cu caracter religios, de exemplu. Rezultatele unui studiu de Clement şi Noels (1992) sugerează că, pentru identificarea cu propriul grup lingvistic, participanţii disting efectiv între domeniul public şi cel personal, manifestînd o identificare cu propriul grup mai puternică în activităţile particulare decît în cele publice, cum ar fi utilizarea mass-mediei. Există deci unele situaţii mai sensibile la efectul aculturaţiei decît altele.

1.gaelica – dialect celt din Irlanda şi din Tara Galilor.

~n fapt, relaţia dintre limbă şi identitate rămîne o problemă complexă care pune în joc nu doar statuturile grupurilor respective, considerate global, dar şi forţele asociate cu diferite situaţii de interacţiune şi, mai ales, cu valorizarea, într-o măsură mai mare sau mai mică, a acestor situaţii ca etaloane identitare. Această fracţionare a identităţii lingvistice le-a permis autorilor Landry şi Allard (1990) să afirme că bilingvismul aditiv este posibil chiar şi în situaţii de minoritate dacă anumite domenii de activitate obligatorie în limba a doua (de exemplu viaţa de comunitate) sînt „compensate” prin utilizarea sistematică a primei limbi în alte domenii (şcoala, familia, şi mass-media).

Concluzii

Studiile asupra evaluării vorbirii, despre care am vorbit la început, demarcau deja psihologia socială a comunicării intergrupuri de disciplinele înrudite. ~n plus, progresele ulterioare arată că o psihologie socială elaborată independent de instrumentul care o modelează în aceeaşi măsură în care ea îl reflectă, nu poate oferi decît o explicaţie trunchiată a fenomenelor pe care încearcă să le analizeze. ~ntr-adevăr, fără a recurge la procese de comunicare ca acelea descrise aici, este dificil să explicăm problemele referitoare la coexistenţa grupurilor minoritare şi majoritare caracterizate de practici de limbaj diferite.

Elaborarea paralelă a celor două abordări, una de tradiţie epistemologică şi cealaltă culturală dovedeşte interesul lor pentru un obiect comun. Teoriile identităţii sociale şi teoriile comunicării interculturale diferă totuşi suficient de mult pentru a invita la o meditaţie serioasă înainte de a alege una dintre ele drept cadru explicativ. Primele se bazează pe existenţa unui mecanism de categorizare socială asociat cu un proces de comparare care constituie promotorul identităţii. ~n plus, categoriile sociale au o existenţă şi o valoare „reală”, independentă de reprezentarea lor subiectivă. Abordarea comunicării interculturale optează mai curînd pentru o perspectivă constructivistă. Apartenenţa categorială a interlocutorilor este elaborată şi fluctuează pe tot parcursul schimbului. Ea nu are o altă realitate decît cea transmisă şi recunoscută de către părţile în cauză.

O provocare imensă o constituie încercarea de a reconcilia aceste două perspective, păstrînd meritele fiecăreia dintre ele. Recent au văzut lumina tiparului astfel de tentative (Gudykunst, 1993; Kim, 1993) însă metoda lor de integrare prin juxtapunere a rezultatelor din diferite discipline nu a reuşit pînă acum să ofere un cadru teoretic uşor de supus unui test empiric (Clement & Giles, 1993). Această sarcină pare, de aceea, tot mai urgentă la început de secol XXI, caracterizat prin deschiderea frontierelor, mişcări migratoare masive şi, cu ajutorul dat de mass--media, prin contacte intergrupuri mai numeroase şi diversificate decît a cunoscut umanitatea pînă în prezent. Contribuţia psihologiei sociale la armonia socială pare să depindă, cel puţin în parte, de modul în care înţelegem fenomenul care stă la baza raporturilor intergrupuri.

Capitolul X

Imigrare şi aculturaţie

Colette Sabatier
John Berry

Introducere

Acest capitol consacrat fenomenului de imigrare şi aculturaţie examinează concepţiile psihologiei sociale circumscrise temei şi prezintă cîteva exemple de cercetări empirice. Publicaţiile provenind din ştiinţele sociale, în special antropologie şi sociologie, sînt extrem de numeroase în domeniu. Cu toate acestea, de cîţiva ani, au început să apară cercetări în psihologia socială care se înscriu în cadrul psihologiei interculturale şi transculturale.

Psihologia interculturală a devenit cîmp disciplinar în cursul ultimilor douăzeci de ani. Manifestările evidente şi concrete ale fenomenului sînt publicarea unui manual de referinţă (Triandis *et al.*, 1980) şi a două volume destinate studenţilor din învăţămîntul superior (Segall *et al.*, 1990; Berry *et al.*, 1992), precum şi crearea a două societăţi ştiinţifice *(Internaţional Association for Cross-Cultural Psychology,* IACCP, şi *l'Association Pour la Recherche Interculturelle*, ARIC). Aflat la graniţa dintre psihologie şi antropologie, acest cîmp de studiu este dedicat, în primul rînd, misiunii de a descrie şi înţelege influenţa factorilor culturali asupra progresului şi comportamentului uman, influenţă care se traduce prin diversitatea universală a conduitelor umane şi a comportamentelor cotidiene. ~n al doilea rînd, el analizează adaptarea psihologică a indivizilor atunci cînd trec într-o cultură nouă. Legătura dintre cele două teme de cercetare este uşor de înţeles. ~ntr-adevăr, dacă se poate demonstra influenţa puternică a culturii asupra diferitelor dimensiuni psihologice, atunci pot fi analizate şi modificările apărute la indivizi cînd se schimbă contextul cultural.

~n cadrul primei tematici de cercetare, psihologii interculturali examinează contribuţia factorilor culturali din cîmpul percepţiei, ca, de pildă, cogniţia, trăsăturile de personalitate şi socializarea. Ei analizează şi diferitele domenii de aplicare, cum ar fi educaţia, sănătatea, instituţiile, organizaţiile. Cel de-al doilea aspect vizează, dimpotrivă, latura socială a adaptării indivizilor la schimbarea

culturală. La acest aspect se va referi capitolul de faţă. Cercetătorii îşi manifestă interesul faţă de fenomenele socio-psihologice care survin atunci cînd indivizi sau grupuri de indivizi îşi părăsesc societatea pentru a se instala într-o societate nouă, intrînd, astfel, în contact cotidian cu membrii societăţii de primire. Un astfel de contact determină un proces de aculturaţie, implicînd schimbări în interiorul grupurilor şi al indivizilor aparţinînd celor două culturi aflate în contact: imigranţii şi comunitatea de primire. Schimbările, bine cunoscute, au fost identificate şi clasificate. Ele se referă la atitudinile şi comportamentele intergrupuri, la comportamentele sociale, la valorile, identitatea personală şi colectivă, precum şi la stressul de aculturaţie. Lucrările de cercetare din domeniu se încadrează în tradiţia lucrărilor fundamentale ale psihologiei sociale, dar şi în cea a aplicaţilor/ practicilor concrete, cum ar fi stabilirea unor politici şi programe de acţiune relative la imigrare, multiculturalism şi şcoală.

1. Imigrarea, un fenomen mondial

Deşi imigrarea este un fenomen foarte vechi, ea a devenit de puţin timp un obiect de studiu pentru psihologii sociali. Demografii, sociologii, lingviştii şi economiştii au efectuat cercetări de anvergură în ultimii ani. Iar psihologii au început să investigheze, cu adevărat, acest domeniu doar atunci cînd problemele relaţiilor umane au devenit în mod clar manifeste atît pe plan individual, cît şi la nivelul grupurilor sociale. Astfel se explică de ce majoritatea conceptelor de bază au fost, mai întîi, dezvoltate de alte discipline pentru a fi, apoi, preluate de psihologii din domeniul social şi de ce numărul cercetărilor din psihologia socială variază considerabil în funcţie de ţară.

~nainte de a analiza şi a înţelege principalele mecanisme psihologice apărute o dată cu imigrarea şi aculturaţia este necesar să delimităm cu precizie anumiţi termeni şi implicaţiile lor. Astfel, termenul „imigrant” se aplică numai persoanelor care s-au deplasat în mod mai mult sau mai puţin *voluntar* dintr-o societate pentru a se instala *definitiv* într-o altă societate. Cele două caracteristici ale imigrării (voluntarism şi durată a şederii) presupun atitudini şi motivaţii individuale bine precizate care se cuvin analizate. Studiul acestor două aspecte ale personalităţii este de resortul psihologiei sociale. Dar, atunci cînd deplasarea este involuntară şi are loc sub presiuni sociale şi economice, termenul „refugiat” este mai adecvat. Dacă deplasarea este temporară, atunci trebuie utilizat termenul „rezident străin” (mînă de lucru străină cu un permis de şedere de scurtă durată sau student străin) (Berry & Kim, 1988). Aceste distincţii sînt, în ochii psihologilor din domeniul social, esenţiale deoarece ele permit să se înţeleagă mai bine motivele şi să se determine diferiţi parametrii ai adaptării la o cultură nouă şi ai coabitării. Totuşi, uzanţele populare şi categorizările juridice specifice fiecărei ţări de primire contribuie negativ la o astfel de precizie în analiză.

Uzanţele populare tind să amestece cele trei categorii grupîndu-le sub termenul de imigrant. Cu acest lexem sînt identificaţi, deseori, şi descendenţii imigranţilor,

deşi născuţi şi educaţi în noua ţară (numiţi şi a doua generaţie de imigranţi) care nu mai sînt, de fapt, imigranţi, în ciuda apartenenţei lor la un grup etnic diferit şi a manifestării de comportamente specifice din punct de vedere cultural. Amestecul acestor termeni se aplică pînă la a treia generaţie şi, uneori, chiar şi după aceea. Se adaugă, în Franţa, aplicarea restrictivă a termenului „imigrant” muncitorilor specializaţi sau nu, veniţi aici pentru a căuta de lucru, distanţînd de această categorie tehnicienii, cadrele administrative sau intelectualii care au ales să se stabilească pe pămînt francez. Aceste uzanţe, în acelaşi timp uniformizante şi restrictive, au drept consecinţă confuzia şi compromiterea unei analize fine a proceselor de adaptare la o altă cultură. Diversitatea categorizărilor juridice în uz în fiecare ţară de primire face şi mai dificilă comparaţia internaţională a fenomenelor psihosociale observate. Astfel, cu titlu informativ, în Canada statutul de „imigrant primit” desemnează indivizii care au intrat pe teritoriul canadian cu un permis nelimitat de şedere şi de muncă; o astfel de categorizare nu există în Franţa, unde ceea ce distinge juridic persoanele trăind pe pămînt francez este naţionalitatea lor (francezii în opoziţie cu străinii) şi natura permisului de şedere în Franţa (de lungă durată sau nu, însă întotdeauna cu o durată limitată, cu permis de muncă sau nu).

Analiza diferitelor contexte demografice, economice, politice şi istorice ale societăţilor de primire pare, aşadar, indispensabilă. Contextele de primire a populaţiilor şi indivizilor care imigrează sînt foarte diversificate. Politicile şi uzanţele de primire şi inserare variază în funcţie de istoria constituirii diferitelor state şi de variaţiile economiei lor. ~n unele regiuni ale globului (în special America şi Australia), populaţia actuală s-a dezvoltat prin imigrare, ca urmare a decimării populaţiei indigene prin cucerire, sclavie şi maladii. Alte regiuni, cum ar fi Italia şi anumite ţări ale Europei de Vest, au fost tradiţional state de emigrare însă au devenit acum regiuni de imigrare, în timp ce alte zone, ca Asia, au devenit doar recent ţări de emigrare.

Studiul fluxurilor migratoare mondiale din istoria modernă indică mari perturbări mai ales în Europa. Perioada dintre 1945 şi 1970 este marcată de intense mişcări migratoare europene (intraeuropene, din Sud spre Nord) sau spre America de Nord. ~n ceea ce priveşte Europa, mişcările constau din imigrarea forţei de muncă încercînd să acopere nevoile unei industrii în plină expansiune. Aceasta era recrutată, de preferinţă, din ţările Europei de Sud, dar şi din Turcia şi ţările Africii de Nord. Sfirşitul imperiilor coloniale, al războiului din Vietnam şi criza economică au modificat amploarea fluxului migrator, dar, mai ales, şi în profunzime, natura lui. America de Nord a cunoscut o creştere a „minorităţilor vizibile”, Suedia, o ţară cu o imigrare foarte redusă, a trebuit să primească refugiaţi din Asia şi se confruntă de atunci cu problema integrării minorităţilor vizibile, iar ţările Comunităţii Europene au văzut cum imigrarea mîinii de lucru se transformă într-o imigrare mai stabilă şi de mai lungă durată, deci mai solicitantă şi exigentă, în principal, de natură familială. Acestor schimbări din anii ’70 li s-au adăugat perturbările recente provocate de prăbuşirea blocului comunist şi de apariţia progresivă a Comunităţii Europene.

Schimbările de flux migrator, împreună cu o restructurare a economiei ţărilor industrializate marcată de dezintegrarea clasei muncitoare au modificat, considerabil, viaţa cotidiană. Ele au reprezentat probleme şi provocări noi pentru ţările de primire. Relaţiile dintre grupuri au luat o altă turnură, ducînd la atitudini intergrupuri variate, mergînd de la toleranţă pînă la discriminare, inclusiv ostilitate. Pe fondul dificultăţilor economice apar izbucniri de violenţă şi acte rasiste (Lapeyronnie, 1992, 1993; Martiniello & Poncelet, 1993). Ele au generat dezbateri filosofice şi juridice, importante din punct de vedere ideologic, şi discuţii asupra abordării sociale şi politice a problemei. ~n Statele Unite are loc o schimbare radicală a concepţiilor asupra transformării pe termen lung a grupurilor imigrante. Ideologia de asimilare a popoarelor a fost înlocuită cu o valorizare a comunităţilor etnice. Marea Britanie şi-a revăzut concepţia asupra drepturilor rezidenţilor din ţările Commonwealth-ului la cetăţenie britanică, limitînd-o. Dimpotrivă, Belgia şi Germania şi-au modelat politicile în ceea ce priveşte posibilităţile de acces la naţionalitate, deschizîndu-le.

Fiecare ţară a reacţionat la evenimentele cu care a fost confruntată în funcţie de istoria ei politică şi demografică şi în funcţie de forţele sociale, dintre care mişcările de extremă dreapta care au ştiut să-şi impună cu iscusinţă ascensiunea şi vizibilitatea politică asupra tensiunilor intergrupuri. Organizarea structurală a fiecărui stat (centralizat sau federal) şi concepţia lui despre cetăţenie şi despre raporturile dintre cetăţean şi stat au dus la abordări diferite, chiar opuse, ale problemei: abordarea comunitară, cum a fost cazul Marii Britanii, al }ărilor de Jos şi al Statelor Unite sau abordare individuală, ca în Franţa. Aceste abordări sînt analizate detaliat, în numeroase lucrări de sociologie, cum ar fi cele ale lui Hollifield (1990), Lapeyronnie (1992, 1993) sau Martiniello şi Poncelet (1993).

Aceste aspecte modifică apreciabil calitatea relaţiilor dintre indivizii membri ai grupurilor culturale venite în contact şi condiţionează, într-un mod specific, posibilităţile şi limitele adaptării indivizilor imigranţi. Din punct de vedere al cunoştinţelor psihologice, este interesant de analizat regulile generale ale proceselor de adaptare ţinînd cont de elementele contextuale specifice.

2. Studii de caz: Canada şi Franţa

Dat fiind că autorii capitolului locuiesc în Franţa şi Canada, diferitele situaţii la care imigranţii trebuie să facă faţă vor fi ilustrate prin referiri la cele două ţări, Canada fiind primul stat care a făcut publică o politică oficială de multiculturalism, iar Franţa o ţară de primire deseori citată în literatura sociologică drept exemplul tip de politică asimilaţionistă. Punctul comun al acestor două ţări îl constituie structura plurietnică şi pluriculturală a populaţiei lor şi tradiţia lor în primirea străinilor. Două dimensiuni, şi anume politicile guvernamentale şi atitudinile faţă de grupuri, vor fi descrise în continuare.

Politicile asupra imigrării

Canada este o ţară a cărei populaţie s-a constituit, în principal, prin imigrare. Pe parcursul întregii sale istorii, proporţia de imigranţi (aceia care nu s-au născut în Canada) a fost în jur de 15 pînă la 20%. Obiectivul politicilor canadiene în privinţa fluxului imigrării este de 1% din populaţia naţională pe an, adică în jur de 250.000-300.000 imigranţi (Canada are 27 milioane de locuitori). Dintre nou veniţi, jumătate se stabilesc în provincia Ontario, iar ceilalţi se instalează în Toronto. Relocalizarea în Toronto, după o primă stabilire în altă parte, ridică proporţia imigranţilor din acest oraş pînă într-atît încît ei constituie majoritatea populaţiei actuale a oraşului. ~n ultimii ani, sursa de provenienţă a imigranţilor s-a modificat progresiv. Pînă în anii ’70, ei proveneau în principal, din Europa. ~n prezent, majoritatea imigranţilor (60%) sînt din Asia, America Latină, Antile şi alte ţări în curs de dezvoltare. Politicile guvernului şi programele stabilite încurajează imigrarea din motive economice şi demografice, iar populaţia canadiană vede pozitiv menţinerea acestui nivel de emigrare. Legislaţia în privinţa cetăţeniei bazată pe dreptul pămîntului *(droit du sol)* este foarte liberală. Orice copil născut pe teritoriul canadian este canadian prin naştere şi „orice imigrant acceptat” este considerat ca un canadidat potenţial şi de dorit la cetăţenia canadiană, după o şedere/rezidenţă permanentă de trei ani. Procedura de dobîndire a cetăţeniei este de cele mai multe ori rapidă şi fără probleme. Trebuie menţionat că regulile care determină obţinerea unei vize de imigrant sînt stricte, că există o gamă întreagă de vize autorizînd şederea şi munca pe durată limitată fără a da dreptul la un statut de imigrant acceptat şi că frontierele sînt relativ uşor de controlat.

Politicile guvernamentale în ceea ce priveşte inserarea imigranţilor şi minorităţilor mai vechi au evoluat în timp. ~n trecut, au existat numeroase încercări de a asimila diversele populaţii canadiene la normele culturale britanice ale majorităţii dominante a ţării. ~nsă, începînd cu 1956, guvernul federal canadian îşi dă seama că politicile de asimilare nu au adus rezultatele aşteptate în lumea contemporană şi decide că este o politică generală inaplicabilă. ~n 1971, primul ministru proclamă politica de multiculturalism. Iată, în continuare, pasajele cheie:

> „Multiculturalismul într-un cadru bilingv apare drept cel mai bun mijloc de păstrare a libertăţii culturale a canadienilor. O astfel de politică ar trebui să ne permită să reducem discriminarea şi gelozia care generează diferenţele de cultură. Pentru ca unitatea naţională să aibă o valoare personală profundă, ea trebuie să aibă propria sa identitate; doar astfel se poate naşte respectul pentru ceilalţi şi dorinţa de a împărtăşi ideile, modurile de a vedea lucrurile. O politică dinamică de multiculturalism ne va ajuta să creem această încredere în sine care ar putea sta la baza unei societăţi unde ar domni aceeaşi justiţie pentru toţi.
> Guvernul va ajuta şi încuraja diversele grupuri etnice şi culturale care contribuie la structurarea şi însufleţirea societăţii noastre. El le va stimula să împărtăşească valorile culturii lor cu ceilalţi canadieni pentru că astfel ei ne vor îmbogăţi viaţa noastră, a tuturor” *(Dare de seamă oficială a Dezbaterilor din Camera Comunelor,* 8 octombrie 1971).

Este evident că, încurajînd grupurile etnice să se menţină şi să se dezvolte ca grup etnic, această politică încearcă să evite asimilarea. Ea vizează să mărească armonia dintre grupuri şi acceptarea mutuală a tuturor grupurilor existente. ~n plus, constatând că autodezvoltarea grupurilor nu este o condiţie suficientă pentru a conduce la acceptarea intergrupuri, politica afirmă că trebuie favorizate contactul şi schimbul între grupuri. şi, în sfirşit, întrucît participarea totală a tuturor grupurilor nu s-ar putea realiza în absenţa unei limbi comune, se recomandă învăţarea limbilor oficiale (franceza şi engleza).

Aceeaşi politică a făcut şi obiectul criticilor. Francofonii din Quebec, care se găsesc în America de Nord în situaţia de minoritate lingvistică (atît pe plan numeric, cît şi pe cel al promovării sociale) s-au temut că ea nu face decît să le mărească situaţia de minoritate şi că, în urma evoluţiei demografice şi a jocurilor de putere dintre diferitele provincii şi diferitele grupuri lingvistice, ei îşi vor pierde statutul de popor fondator (v. Bourhis, 1994, pentru un bi lanţ al situaţiei francofonilor din Quebec). Alţii s-au întrebat dacă o astfel de politică era într-adevăr în măsură să încurajeze menţinerea diferitelor culturi în integritatea lor (după cum o implică termenul de multiculturalism) sau dacă nu cumva ea oferea, mai curînd, un cadru moderat care, de fapt, avea să favorizeze doar păstrarea anumitor elemente dintr-un sistem cultural mai larg. După Burnet (1978), obiectivul actual şi tangibil al acestei politici este mai curînd etnicitatea decît cultura. Autorul subliniază absenţa instituţiilor sociale şi politice distincte, pentru majoritatea grupurilor, şi chiar a unei limbi străvechi care să le aparţină acestor grupuri. De asemenea, el scoate în evidenţă mărimea inegală a grupurilor. ~n aceste condiţii, este foarte probabil ca eficacitatea unei astfel de politici să se situeze mai mult la nivel de păstrare a unor elemente parţiale ale culturii originale decît la nivelul păstrării integrităţii ei. Burnet foloseşte termenul „culturi de muzeu” pentru a exprima această idee.

De la începuturile sale, Franţa a fost, din punct de vedere sociologic, multi-lingvă şi multiculturală în pofida politicii sale declarate de nenumărate ori ca fiind de unitate naţională. Constituţional ţară de azil, începînd cu revoluţia, ea a considerat întotdeauna că este o datorie şi o mîndrie să primească refugiaţi (rezer-vînd, totuşi, acest statut aproape exclusiv pentru refugiaţii politici). ~n 1991, pe teritoriul Franţei erau 6,4% străini (3,6 milioane dintre care o treime veniţi din CEE) şi 3,1% francezi naturalizaţi (ceea ce include copiii străinilor născuţi în Franţa care la cerere, devin cetăţeni francezi o dată cu vîrsta majoratului). Se estimează, fără un calcul exact din cauza categorizărilor juridice care prevalează în Franţa, că numărul imigranţilor reali este de 4,1 milioane (7,7%). Deşi prezenţa lor se face simţită pe întreg teritoriul, străinii sînt stabiliţi în proporţie mai mare de 60% în zonele urbane cu mai mult de 100.000 de locuitori, mai ales în zona Parisului (17%), în regiunile industriale ale Lorrainei şi Alsaciei, în ariile Rhone-Alpi şi Provence-Coasta de Azur (Lebon, 1992).

Proporţia de pătrundere a străinilor, ca şi motivele lor, s-au modificat de-a lungul timpului în funcţie de necesităţile economice şi demografice ale Franţei şi de istoria diferitelor ţări de origine (Le Moigne, 1991). Perioada 1945-1974

reprezintă marea epocă a imigrării forţei de muncă, organizată de comun acord între guvernul francez şi ţările de origine (Europa de Sud, Algeria, Maroc şi Tunisia). Dacă, din 1966, temperarea fluxului de pătrundere a străinilor şi organizarea condiţiilor lor de viaţă în Franţa devine o preocupare, 1974 este cunoscut ca anul „opririi imigrării forţei de muncă”. Aceasta nu înseamnă, aşa cum se spune deseori, o stopare a imigraţiei *stricto sensu.* Pătrunderile s-au diminuat foarte mult, însă nu au încetat niciodată. ~n 1991, 125.000 de imigranţi au pătruns în Franţa, 26.000 pentru a-şi găsi de lucru, 35.000 pentru reîntregirea familiei în jurul unui străin, 23.000 pentru reîntregirea familiei în jurul unui francez şi 15.000 de refugiaţi politici. Acestora li se adaugă cei care au cerut azil (50.000, dintre care 82% au fost refuzaţi), muncitorii sezonieri şi studenţii cu şedere temporară.

Regulile de obţinere a cetăţeniei franceze se bazează pe o combinaţie a dreptului pămîntului *(droit du sol)* şi a dreptului sîngelui *(droit du sang),* ceea ce face din franţa o ţară mai liberală decît Belgia, Germania sau Elveţia. Un copil născut în Franţa din părinţi francezi devine automat francez, iar un copil născut în Franţa din părinţi imigranţi poate deveni cetăţean francez la cerere o dată ajuns la majorat. ~n plus, un străin trăind legal în Franţa poate cere cetăţenia franceză după cinci ani de rezidenţă permanentă (sau mai puţin, în funcţie de gradul de contact pe care îl are faţă de cultura franceză). Procedura de alcătuire a dosarului este însă mai lungă şi complicată; pe mulţi i-a descurajat.

Dezbaterile asupra imigrării şi asupra reglementărilor în ceea ce priveşte străinii au fost prezente pe scena politică franceză mai bine de un secol, avînd cîteva perioade de tranziţie, în vreme de război sau de crize economice. Problema imigrării sub aspectul ei dublu, şi anume al controlului fluxului migrator şi al integrării străinilor în societatea franceză, nu a avut un caracter naţional şi nu a apărut în cadrul campaniilor electorale decît începînd cu anii ’80. Mai multe elemente au contribuit la a face publică dezbaterea şi a o mediatiza, creînd astfel un climat de xenofobie. Dintre ele amintim: schimbările intervenite în structura acestei populaţii (şi deci a nevoilor ei), structura unitară, ierarhică şi piramidală a administraţiei franceze nefavorabilă organizării la nivel local, precum şi tradiţia parlamentară multipartită. Ultimele două aspecte au oferit unei mişcări politice slab reprezentate *(le Front national/Frontul naţional)* posibilitatea de a dirija dezbaterea politică (Hollifield, 1990).

Datorită marilor mişcări filosofice care au animat Franţa, poziţiile şi acţiunile faţă de grupurile culturale şi etnice din această ţară se bazează pe alte principii decît cele ale statelor Unite sau ale Canadei. Abolirea originilor sociale ca mod de promovare a egalităţii pentru toţi a constituit unul din miturile fondatoare ale societăţii franceze începînd cu Revoluţia (Hollifield, 1990). După cel de-al doilea război mondial, refuzul politicienilor şi al cercetătorilor de a valoriza şi de a discuta diferenţele culturale a fost cu atît mai ferm. După ce antisemitismul perioadei Vichy exploatase în mod paradoxal această idee, a apărut frica de consecinţele nefaste ale unor asemenea repetări. Astfel, *~naltul Consiliu pentru Integrare* (1991), a statuat, în spiritul Constituţiei, că ..naţionalitatea franceză nu

se divide”, lăsînd să se înţeleagă prin aceasta că grupurile sociale nu vor putea fi identificate, pe plan legal, cenzitar sau statistic, în funcţie de apartenenţa lor culturală, etnică sau religioasă. Problema integrării şi a identităţilor culturale este, din această perspectivă, una a indivizilor şi nu o problemă a comunităţilor privite ca entităţi sociale autonome. Acţiunile statului trebuie, deci, să vizeze indivizi aparţinînd acestor grupuri sociale şi nu comunităţile în sine, ceea ce conduce la o recunoaştere instituţională a problemelor imigrării cauzate de indivizi, conjugată, spre deosebire de Marea Britanie şi Canada, cu o nerecunoaştere instituţională a problemelor minorităţilor ca grupuri sociale. ~n acest sens, ea rămîne fidelă concepţiei sale iacobine despre raporturile dintre cetăţean şi stat.

~n ansamblu, Franţa menţine faţă de diversitatea culturală şi de imigrare atitudini complexe compuse din respectul pentru libertăţile individuale şi egalitatea tuturor în faţa legii, adică supunerea faţă de modelul dominant. Franţa păstrează dreptul de azil, moştenit de la Revoluţie, şi libertăţile individuale, cum ar fi libertatea religioasă şi libertatea de asociere, afirmînd cu vigoare „egalitatea tuturor în faţa legii”, ceea ce se traduce în fapt printr-o supunere socială manifestată atunci cînd este vorba despre şcoli şi despre legile privitoare la familie (v. Costa-Lascoux, 1989). Sinteza între aceste aspecte diferite ale politicii franceze faţă de imigranţi şi grupurile culturale este departe de a fi făcută.

~n ceea ce priveşte deschiderea faţă de specificul grupurilor şi faţă de libertăţile individuale, trebuie subliniat faptul că Franţa acceptă cetăţenia dublă şi libertatea de asociere pentru toţi, inclusiv străini. Să adăugăm că principalele religii sînt organizate în mod egal şi legal. Islamul, a doua religie a Franţei ca importanţă numerică, face parte dintre religiile recunoscute şi organizate. Acest lucru nu înlătură însă dificultăţile persistînd în organizarea naţională, datorită noutăţii islamului în Franţa şi a jocurilor de influenţă conduse de ţări de origine a adepţilor lui. şi nici nu poate să împiedice apariţia conflictelor locale în timpul construirii unei moschei.

~n ceea ce priveşte egalitatea, trebuie subliniată preocuparea, datînd din 1981, de a acorda aceleaşi drepturi sociale străinilor aflaţi în situaţie de legalitate şi instituirea unor politici menite să ofere celor mai defavorizate grupuri condiţii de viaţă adecvate. Acest efort deliberat reprezintă o nouă adaptare a Franţei la problemele ridicate de imigrare. ~n ciuda deciziei ferme de a controla mai eficient fluxul intrărilor în ţară şi de a stăvili imigrarea ilegală generatoare de sărăcie, exploatarea socială şi violenţa persistă. Noţiunea de „egalitate a tuturor în faţa legii” este exprimată cel mai clar în forma sa asimilatoare, iar noţiunea de „creuzet cultural” îşi capătă forţa doar în cadrul dezbaterilor asupra educaţiei. ~ntr-adevăr, şcoala publică, obligatorie pentru toţi copiii aflaţi pe teritoriul Franţei (legal sau nu) este considerată un mijloc de a îndepărta inegalităţile sociale şi o unică ocazie de a forma cetăţeni liberi şi egali. Politicienii o văd ca pe un loc privilegiat de integrare în societatea franceză a copiilor din familiile străine, riscînd uneori să fie înţeleasă ca asimilare deoarece, în afara unei formări pur academice, unii insistă asupra inculcării unei identităţi culturale franceze prin intermediul predării istoriei Franţei şi a istoriei artei. Dar, înainte de toate, şcoala este şi trebuie să

rămînă laică. Afirmaţiile de apartenenţă religioasă nu sînt tolerate aici, ceea ce nu este cazul la nivelul instituţiilor post-secundare sau în viaţa cotidiană din afara instituţiilor şcolare.

Atitudini față de imigranţi

~n Canada şi Quebec prejudecăţile şi atitudinile etnice şi rasiale au făcut obiectul unor numeroase comparaţii între lucrări ştiinţifice (v. Bourhis, 1994; Bourhis & Gagnon, 1994; Bourhis & Guimond, 1992; Kalin & Berry, 1994). Concis, anchetele naţionale au relevat, în privinţa toleranţei şi a prejudecăţilor, prezenţa unor niveluri medii de toleranţă, cu indici demonstrînd o evoluţie pozitivă în timp (Kalin & Berry, 1994). Ideologia multiculturalismului (Berry *et al.*, 1977), un concept corolar al prejudecăţilor şi atitudinilor etnice, a făcut de asemenea obiectul multor studii. Ea valorizează ideea raporturilor armonioase din sînul unei societăţi multiculturale şi sprijină Integrarea, respingînd Asimilarea şi Segregarea (aşa cum vor fi definite mai departe). Un mare număr de anchete prezentînd diferite tipuri de întrebări au demonstrat că, în general, canadienii sînt satisfăcuţi de ideea de a trăi într-o societate multiculturală şi multietnică. Majoritatea lor recunosc că „diversitatea culturală şi etnică este o caracteristică fundamentală a societăţii canadiene”. Ei sînt de acord cu ideea că „o societate compusă din mai multe grupuri etnice şi culturale este mai aptă să-şi rezolve problemele pe măsură ce se ivesc.” Mulţi dintre canadieni consideră că „imigranţii trebuie să îşi încurajeze copiii să păstreze cultura şi tradiţiile ţării lor de origine” şi că „imigranţii au în aceeaşi măsură dreptul să se pronunţe asupra viitorului Canadei ca şi persoanele născute şi educate în Canada”. O anchetă recentă a arătat că persoanele în favoarea ideii de multiculturalism sînt de două ori mai numeroase decît cele care se opun acestei idei (Berry & Kalin, 1993).

Cît priveşte atitudinile etnice şi rasiale, tabloul obţinut prin diferite cercetări este clar. ~n cadrul anchetelor naţionale, majoritatea grupurilor culturale sînt evaluate,într-o manieră pozitivă. Totuşi, primirea rezervată grupurilor diferă în funcţie de originea lor: cei ce provin din Europa sînt, în general, cotaţi mai bine decît ceilalţi. ~n cursul unei anchete naţionale, subiecţilor li s-a cerut să indice în ce măsură s-ar simţi în largul lor în preajma persoanelor aparţinînd unor grupuri etnice diferite. Grupurile provenind din Europa (englezi, francezi, dar şi germani, portughezi, evrei) sînt bine acceptate. Grupurile asiatice, aparţinînd lumii indiene (indo-pakistanezi, *shiks),* cele din lumea arabă şi negrii din Antile sînt cel mai slab cotaţi. Chinezii se găsesc pe poziţii intermediare. De altfel, rata de acceptare a indivizilor variază în funcţie de faptul că persoanele implicate sînt născute în Canada sau sînt imigrante. ~n cadrul fiecărui grup etnic, persoanele născute sînt, în general, mai bine acceptate decît cele care au imigrat. Distanţarea este foarte netă în cazul grupurilor cel mai puţin acceptate.

~n Franţa, cercetările asupra atitudinilor etnice sînt mai rare. Totuşi, recent, din cauza alarmantei creşteri a actelor rasiste, a fost creată o Comisie Naţională

Consultativă pentru Drepturile Omului. Datoria ei este să prezinte anual guvernului un raport asupra rasismului în Franţa şi asupra respectării drepturilor indivizilor. Printre altele, comisia încearcă să măsoare pe un eşantion reprezentativ atitudinea francezilor în legătură cu grupurile minoritare.

Ancheta din 1992 arată că majoritatea francezilor manifestă, în general, simpatie pentru străini, că recunosc, în ansamblu, prezenţa rasismului în Franţa şi că sînt conştienţi de necesitatea de a acţiona împotriva lui. De asemenea, ea indică o concordanţă între acţiunile aprobate de francezi şi ideologia Franţei în privinţa imigranţilor şi a minorităţilor: abordarea la un nivel mai curînd individual decît colectiv şi scopuri asimilatoare. Astfel, persoanele interogate socotesc esenţial controlul frontierelor şi consideră că trebuie să ofere condiţii decente de trai şi să acţioneze la nivelul educaţiei. ~n schimb, puţini francezi acceptă ideea de a construi locuri de întîlniri, de a structura viaţa de cartier pe un aspect etnic. Unii se tem să nu fie invadaţi şi să îşi piardă identitatea franceză.

Această descriere, mai curînd pozitivă, nu poate totuşi camufla alta care îndeamnă la vigilenţă. 40% dintre francezii interogaţi au mărturisit o anumită antipatie faţă de arabii din Africa de Nord şi aproape, în acelaşi grad, faţă de ţigani. Grupul portughez, al doilea ca număr, nu este antipatic decît pentru 8% din eşantion. ~n plus, 60% din persoanele interogate sînt de acord că există prea mulţi arabi în Franţa (22% gîndesc acelaşi lucru despre cei proveniţi din Europa de Sud), iar 40% din cei interogaţi se autoevaluează ca „puţin" sau „mai curînd rasist". Persoanele care, în anchetă, au afişat opiniile cele mai rasiste (21% dintre cei interogaţi) provin din toate păturile sociale, dar mai ales dintre persoanele de peste 35 de ani, lucrători pe cont propriu şi simpatizanţi ai partidelor de dreapta (RPR) sau de extremă dreapta (Frontul Naţional). Diferenţa între sexe nu este semnificativă; cu toate acestea s-ar părea că mai mulţi bărbaţi au opinii rasiste. Comparaţia cu anii anteriori indică o creştere uşoară a rasismului printre grupurile de tineri, fenomen care trebuie analizat cu seriozitate. Să remarcăm însă faptul că atunci cînd opiniile rasiste se banalizează în rîndul populaţiei, actele de agresiune se împuţinează.

Anchete independente confirmă procentul de acceptare a străinilor ca variabil în funcţie de originea lor (Dubet, 1989). Străinii de origine europeană sînt, în general, bine acceptaţi. Dintre non-europeni, cetăţenii ţărilor din sud-estul Asiei sînt priviţi favorabil. La fel şi grupurile cu o puternică orientare comunitară, cum ar fi turcii şi chinezii. ~n schimb, cei din Maghreb şi, în special, algerienii, care reprezintă grupul cel mai numeros şi cel mai dezorganizat, sînt cel mai puţin acceptaţi. Africanii negri beneficiază de opinii mai favorabile, fără îndoială datorită caracterului lor exotic. O cercetare de Vinsonneau şi Hinton (1994) confirmă aceste atitudini pozitive faţă de comunitatea neagră. Un grup de francezi (albi) şi un grup de negri africani, i-au evaluat din punctul de vedere al anumitor trăsături mai pozitiv pe aceştia din urmă decît pe francezi. Astfel, negrii au fost consideraţi de amîndouă grupurile mai sociabili, mai entuziaşti şi mai deschişi, iar francezii au fost cotaţi ca mai individualişti, mai ipocriţi şi mai materialişti. Dar francezii nu sînt evaluaţi doar negativ, ei fiind consideraţi mai responsabili şi mai demo-

cratici. ~n schimb, un studiu de Lemaine şi Ben Briska (1989) arată că, în ciuda acestor atitudini pozitive, atunci cînd este vorba despre combinarea rasială la nivelul relaţiilor sexuale şi al procreaţiei, francezii sînt mai conservatori. Autorii remarcă însă unele contradicţii între fapte şi atitudinile declarate: deşi în principiu femeile se arată mai rezistente decît bărbaţii, anchetele demografice demonstrează că ele sînt, mai frecvent decît bărbaţii, implicate în căsătorii mixte cu negrii şi cu cei din Maghreb.

De altfel, Lambert *et al.* (1990), într-un studiu amplu pe un eşantion mai restrîns, utilizînd o metodologie deja aplicată în America de Nord, determină atitudinile părinţilor francezi în privinţa părinţilor imigranţi. Cercetarea indică faptul că atitudinile mai curînd favorabile sînt de acelaşi tip cu cele ale americanilor faţă de minorităţile lor. Bilingvismul este privit ca un avantaj, în timp ce vorbirea unei singure limbi, a celei natale este percepută ca handicap. Francezii acceptă fără rezerve ca străinii să-şi păstreze limbile şi obiceiurile lor (muzică şi bucătărie) însă sînt mai puţin toleranţi în privinţa valorilor de familie (de exemplu, relaţiile dintre sexe).

3. Strategii de aculturaţie ale imigranţilor

Modul în care imigranţii se schimbă şi se adaptează, în timp, la societatea de primire este un aspect important al relaţiilor intergrupuri. Dar adaptarea şi schimbările nu se produc doar la nou-veniţi. Multiculturalismul implică, în mod categoric, adaptări şi în cadrul societăţii gazdă. ~n fapt, aşa cum o arată Vasquez (1984), aculturaţia este o stradă cu două sensuri: toate ţările gazdă se schimbă în contact cu nou-veniţii. Să luăm ca exemplu doar adoptarea felurilor de mîncare specifice grupurilor imigrante *(pizza* în America de Nord; *paella* şi *couscous* în Franţa) sau expresiile de limbaj (franceza vorbită este presărată cu expresii arabe). Anterior, am dat exemple mai semnificative de aculturaţie a ţărilor de primire, descriind schimbările intervenite faţă de concepţiile asupra naţionalităţii şi, deci, a identităţii naţionale. Statele Unite, de pildă, şi-au schimbat radical concepţia despre *homo americanus* trecînd de la ideea de „melting pot" la recunoaşterea diversităţii etnice a cetăţenilor americani.

Mai întîi, aculturaţia a fost considerată de către antropologi un fenomen de cultură (v. Redfield *et al,* 1936). Ea a fost definită ca o schimbare în cultură, rezultată din contactul între două grupuri culturale autonome şi distincte. Lucrările lui Graves (1967) au demonstrat că fenomenul de aculturaţie implică atît din partea membrilor societăţii de primire, cît şi din cea a noilor imigranţi apariţia unor noi moduri relaţionale în viaţa cotidiană. Noţiunea de „aculturaţie psihologică" avansată de Graves se referă la aceste comportamente şi strategii de adaptare noi. Cercetările din acest domeniu au arătat existenţa unui număr mare de diferenţe individuale în modul de a se adapta la schimbările de aculturaţie. Aceste strategii sînt compuse din trei elemente: preferinţele sau ..atitudinile de

aculturaţie" (Berry, 1989; *Berry et al,* 1989), schimbările concrete de comportament sau „modificările comportamentale" (Berry, 1980) şi nivelul de dificultate resimţit de indivizi în a face faţă situaţiei sau „stresul de aculturaţie" (Berry, 1991; *Berry et al.,* 1987).

Mai multe moduri de analiză a atitudinilor de aculturaţie au fost propuse în literatura de specialitate (v. Berry, 1980; Berry, Trimble & Olmedo, 1986; Padilla, 1980; Sayegh & Lasry, 1993; Szapocznick & Kurtines, 1980, 1993). ~n primul rînd, aculturaţia a fost privită ca o adaptare progresivă: indivizii se desprindeau de grupul lor de origine pentru a se contopi cu societatea de primire. Orientarea către grupul de origine şi orientarea către societatea de primire s-ar situa, conform acestei perspective, la cele două extremităţi ale aceluiaşi continuum. Ca măsură de adaptare s-a considerat indicele de contact cu societatea de primire sau adoptarea valorilor acestei societăţi (scară de americanizare sau de australizare); de asemenea, modernismul a fost pus în opoziţie cu tradiţionalismul. După ce studiile pe teren au demonstrat că adaptarea nu are loc liniar, au fost avansate modele mai complexe de evaluare.

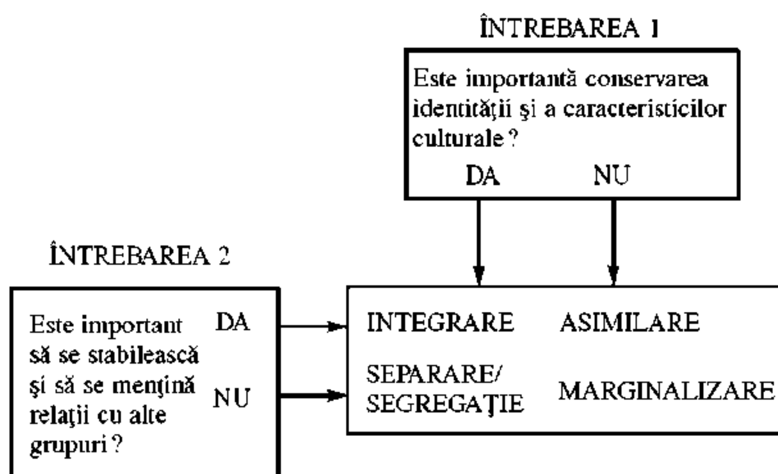


Figura 6 - Criterii ale strategiilor de aculturaţie.

Unii au propus ca biculturalismul să fie considerat o opţiune oferită indivizilor din grupurile etnice; alţii au sugerat că orientarea spre grupul etnic şi orientarea spre grupul de primire trebuie considerate ca independente (Sayegh & Lasry, 1993; Szapocznick & Kurtines, 1980, 1993).

~n opinia noastră, modul cel mai pragmatic de a determina diferitele poziţii ale individului în faţa aculturaţiei constă din a admite prioritatea a două probleme din evantaiul strategiilor de adaptare ce pot fi observate în viaţa cotidiană (Berry, 1989). Una dintre ele este legată de menţinerea şi dezvoltarea distincţiei etnice a

grupurilor în sînul societăţii. Pentru grupuri şi indivizi trebuie să se determine dacă menţinerea propriei identităţi culturale şi a obiceiurilor lor reprezintă o valoare importantă (sau nu) şi să se stabilească în ce măsură ele trebuie păstrate. O altă problemă se referă la dorinţa de a avea contacte interculturale: adică la a stabili dacă, pentru indivizi şi grupuri, relaţiile cu celelalte grupuri reprezintă o dimensiune importantă şi în ce măsură sînt necesare aceste relaţii. Cele două dimensiuni, constituind, de fapt, probleme de valoare, pot fi evaluate şi măsurate cu ajutorul stărilor continue dintre polul pozitiv şi cel negativ. Cu toate acestea, criteriile conceptuale permit ca orientările să fie reduse la alegeri dichotomice (da/nu) şi astfel să genereze un model cu patru celule (v. figura 6). Fiecare celulă este considerată o strategie de aculturaţie, sau, altfel spus, o opţiune oferită indivizilor sau grupurilor din societăţile multiculturale faţă de care indivizii pot manifesta diferite atitudini (Berry *et al.*, 1989). Noi am numit aceste patru opţiuni: Asimilare, Integrare, Separare şi Marginalizare.

Asimilarea este cazul în care răspunsul la prima întrebare este negativ, iar cel la a doua întrebare este pozitiv. Ea corespunde, aşadar, dorinţei de a-şi abandona identitatea culturală de origine şi de a se orienta spre societatea de primire. Aceasta se poate produce prin absorbţia unui grup nedominant de către un grup stabilit ca dominant. Un astfel de exemplu este ideea de „creuzet cultural” apărată cu ardoare în Franţa de către politicieni atunci cînd este vorba despre şcoală şi strategii şcolare. Politicienilor francezi le place să repete că imigranţii ar trebui să dorească şi să fie mîndri de a deveni francezi, ceea ce, în opinia lor, înseamnă că ei urmează să facă un maximum de efort pentru a se comporta ca un ipotetic *francez mediu*.

Opţiunea pentru Integrare implică faptul că identitatea culturală specifică grupului este menţinută în întregime, dar că, în paralel, are loc în cadrul grupului o mişcare pentru a deveni parte integrantă din societatea de primire. ~n acest caz, există numeroase grupuri etnice distincte, toate cooperînd în cadrul sistemului social general. Modelul multiculturalismului promovat în Canada reprezintă o ilustrare a situaţiei: se vorbeşte de mozaicul canadian, adică de un tot coerent şi semnificativ format dintr-o îmbinare de fragmente extrem de diferite.

Absenţa relaţiilor dintre grup şi societatea de primire, asociată cu menţinerea identităţii şi a tradiţiilor caracterizează o a treia opţiune, care ia forma Segregării sau a Separării, fie că ea este rezultatul controlului exercitat de grupul dominant sau al dorinţei grupului non-dominant. Cînd aceasta este impusă de grupul dominant asistăm la modelul clasic de segregare care „tinde să pună oamenii la locul lor”. Un exemplu recent a fost Africa de Sud, dar este şi cazul indienilor şi al eschimoşilor din Alaska, America de Nord. ~n schimb, menţinerea tradiţiilor dincolo de orice participare socială în cadrul societăţii poate proveni din dorinţa grupului de a avea o existenţă autonomă. Exemplul pacifist tipic este cel al grupurilor religioase *hutterite* şi *amish* care încearcă să trăiască pe pămîntul nord-american în cea mai mare autarhie posibilă şi care refuză, pe cît se poate, modernismul (automobile, electricitate etc). Aşadar, Separarea şi Segregarea diferă prin originea alegerilor şi a puterilor care determină această situaţie.

şi, în sfîrşit, există o ultimă opţiune, dificil de conturat cu precizie, probabil fiindcă este însoţită în mare măsură de confuzie colectivă şi individuală ca şi de anxietate.

Ea este caracterizată printr-o mişcare de recul şi printr-o distanţare de societatea de primire, existînd sentimentul de înstrăinare provocat de pierderea identităţii, adăugat stresului legat de aculturacţii. Optînd pentru Marginalizare, grupurile pierd contactul cultural şi psihologic atît cu societatea lor tradiţională, cît şi cu societatea în ansamblul ei (Stonequist, 1935).

Numeroase cercetări s-au inspirat din acest model (Berry *et al.*, 1989; Krishnan & Berry, 1992; Neta, 1993; Som & Berry, sub tipar). Ele au demonstrat pertinenţa abordării în mai multe ţări ale lumii, pe diferite grupuri etnice. Validitatea şi soliditatea modelului au fost evidenţiate cu precădere în studiile efectuate în Canada. Atitudinile de aculturaţie sînt corelate comportamentelor de aculturaţie: diferitele practici lingvistice sau apartenenţa la o asociaţie etnică indică acest fapt. Astfel, în grupul portughezo-canadian, cei care vorbesc acasă numai portugheza dau scoruri mai ridicate pe scara de separaţie. ~n grupul coreano-canadian, cei care dau scoruri mai ridicate scării de asimilaţie nu participă decît la reuniuni canadiene şi nu sînt implicaţi în nici o reuniune coreană şi/ sau nu citesc decît ziarele canadiene. Cei care dau scoruri mai înalte scării de integrare participă la reuniuni ale ambelor grupuri, citesc ziarele coreene şi pe cele canadiene şi vorbesc ambele limbi acasă. Cei care dau scoruri mai înalte pe scara separaţiei nu participă decît la reuniuni coreene, nu vorbesc acasă decît coreeana şi nu citesc decît ziarele coreene (Berry *et al.*, 1989). Totuşi, trebuie să remarcăm că datele pe care tocmai le-am prezentat se sprijină pe anumite corelaţii existînd între o scară şi indicii comportamentali luaţi cîte unul. Ele validează scările/treptele de aculturaţie utilizate în diferitele cercetări şi indică fondul empiric al abordării teoretice. ~n acelaşi timp, trebuie să evităm o considerare prea rigidă a indicilor comportamentali, întrucît aceştia nu definesc iremediabil atitudinile de aculturaţie. Atitudinile şi comportamentele nu sînt în permanenţă reciproc condiţionate. Distanţa dintre atitudinile anunţate şi comportamentele efective ale anumitor indivizi poate fi un obiect de analiză interesant.

Cercetările canadiene arată că, practic, toate grupurile preferă strategia de Integrare şi doresc cel mai puţin atitudinea de Marginalizare. Altfel spus, există o dorinţă evidentă de a-şi menţine şi dezvolta moştenirea culturală şi identitatea proprie, în acelaşi timp participînd plenar la instituţiile şi viaţa cotidiană a societăţii de primire. ~nsă, din motive specifice culturii sale, dar mai ales din cauza condiţiilor istorice şi sociale ale imigrării lui, fiecare grup are atitudini diferite faţă de Asimilare şi de Separare. Media fiecărei scări şi corelaţiile dintre scări variază în funcţie de grupurile studiate, ceea ce arată că, pentru fiecare grup, motivele reale şi cele simbolice ale asimilării şi separării nu sînt aceleaşi şi nici măcar percepute în acelaşi fel. Astfel, virtual, asimilarea este imposibilă pentru unele grupuri minoritare, în special cele cu trăsături fizice distinctive, cum ar fi aborigenii australieni, indienii sau coreenii din Canada. ~n mod similar, separarea este o atitudine puţin probabilă în cazul anumitor grupuri care au imigrat recent şi voluntar ca, de exemplu, portughezo-canadienii.

Alte echipe de cercetare au îmbogăţit modelul lui Berry (1990), situîndu-se pe poziţii diferite (Boski, 1992; Georgas & Papastylianou, 1992; Moghaddam, 1992; Schmitz, 1992; S*inha et al.*, 1992). Moghaddam (1992) a fost preocupat de strategiile de mobilizare socială a imigranţilor, situîndu-se, în principal, pe linia lucrărilor asupra elitelor. Din acest punct de vedere, trebuie distinse două tipuri de strategie în promovarea socială: strategiile colectiviste şi strategiile individualiste. Strategiile colectiviste aparţin persoanelor foarte sărace sau minoritare deoarece forţa acţiunii colective le permite să amelioreze soarta indivizilor. Strategiile individualiste ar fi, mai curînd, proprii indivizilor dotaţi, care preferă să se situeze personal pe scara socială. Considerînd că anumite grupuri de imigranţi se găsesc la baza scării atunci cînd ajung în Canada, Moghaddam a vrut să studieze strategiile lor de adaptare. El şi-a îndreptat atenţia asupra rolului jucat de orientările individualiste sau colectiviste ale indivizilor în manifestarea unei preferinţe fie pentru cultura de primire, fie pentru cea de origine. Autorul s-a întrebat dacă orientarea spre grupul de origine poate fi asociată cu o strategie colectivistă, iar dorinţa de asimilare, cu indivizii talentaţi care preferă strategii individuale de promovare socială.

Rezultatele studiilor lui Moghaddam (1992) confirmă necesitatea de a considera orientarea spre grupul de origine şi cea spre societatea de primire ca independente una de cealaltă. ~n plus, contrar aşteptărilor, dorinţa de a fi asimilat nu dovedeşte un individualism excesiv, ci, mai curînd, o stimă de sine inferioară. Acest rezultat l-a determinat pe Moghaddam (1992) să examineze avantajul pe care îl poate obţine o societate prin încurajarea unei asimilări totale a grupurilor minoritare. O astfel de cercetare a fost condusă de Hamers şi Blanc (1983) asupra politicilor privind învăţarea limbilor pentru grupurile minoritare.

Lucrările lui Moghaddam (1992) subliniază faptul că ar trebui făcută o distincţie între indivizii care resping ambele culturi (de origine şi de primire) şi cei care nu manifestă vreo orientare anume. Primii ar fi indivizii marginalizaţi (excluşi social) în timp ce al doilea caz s-ar aplica, mai curînd, indivizilor talentaţi şi autonomi. Ar trebui făcută o distincţie şi între cei care valorizează o anumită cultură, cei activi în a menţine tradiţiile unui grup şi în a le ataşa o valoare de promovare socială a grupului şi cei care ţin la aceasta doar din motive de identitate socială. Pe scurt, orientările se împart între cei care muncesc pentru un dinamism al culturii lor, cei care văd în coeziunea grupului lor un factor de îmbunătăţire a vieţii lor şi cei afectaţi personal de aceasta. Lucrările de cercetare prezentate în cadrul Congresului Internaţional de Psihologie din 1992 de Boski, Georgas şi Papastylianou, Schmitz, precum şi de Sinha *et al.* merg în aceeaşi direcţie. Cercetătorii şi-au expus tezele insistînd pe necesitatea de a distinge diferite subgrupuri, în special printre cei care adoptă strategia de integrare.

Totalitatea lucrărilor de cercetare întreprinse în Canada indică prezenţa variaţiilor intragrupuri. ~n cadrul fiecărui grup de imigranţi există poziţii diferite. Ele sînt asociate, în opinia lui Moghaddam, cu trăsături individuale de caracter, dar şi cu o sumă de indicatori psihosociali: vîrstă, durata rezidenţei, nivelul de educaţie, condiţii de imigrare.

Vîrsta este o variabilă dificil de analizat ca atare. Atunci cînd comparăm tinerii cu persoanele mai în vîrstă, trebuie să ţinem seama şi de alţi parametri intraţi în calcul: durata rezidenţei, generaţiile şi diferenţele din grupurile de imigranţi provocate de modificările politice şi economice din ţările de origine sau din cele de primire, vîrsta reală (flexibilitate de a se adapta, maturitate şi experienţă). ~n general, persoanele mai în vîrstă sînt mai orientate spre grupul lor de origine (integrare şi separare), iar cei mai tineri spre societatea de primire (asimilare şi integrare). Această distanţă se confirmă atunci cînd se ia ca element de comparaţie generaţia (prima generaţie vs. cea de a doua) sau durata de şedere în ţara de primire. Contrar aşteptărilor, se pare că durata de şedere nu sporeşte orientarea faţă de societatea de primire. Variabila de vîrstă poate fi deci interpretată ca lipsită de flexibilitate în cazul vîrstei în momentul imigrării, dar şi ca o evoluţie la vîrsta adultă, tinereţea fiind caracterizată de o puternică orientare spre viitor, iar maturitatea de o mai bună acceptare a propriilor caracteristici şi de un mai mare realism în ceea ce priveşte diferenţele profunde dintre oameni. ~n opinia cercetătorilor este posibil ca atitudinile de aculturaţie să se schimbe în funcţie de durata şederii. Primele perioade sînt consacrate eforturilor de inserare (găsirea unei locuinţe, a unui loc de muncă şi a unor condiţii de viaţă decente), eforturi care trebuie însoţite de o anumită cunoaştere a practicilor din ţara de primire şi de învăţarea unui minim de conduite adecvate. Orientarea faţă de ţara de primire apare, aşadar, ca o condiţie a adaptării. O dată ce s-a stabilit, imigrantul dobîn-deşte încredere în sine şi se află într-o poziţie mai bună pentru a-şi menţine moştenirea culturală şi pentru a înţelege ce poate păstra şi ce trebuie modificat. De reţinut, totuşi, că nici o cercetare empirică nu a explorat încă acest subiect.

Utilizarea limbii de origine şi cea a societăţii de primire constituie alţi indici. Persoanele unilingve, fie pentru că nu vorbesc decît limba lor de origine, fie pentru că nu vorbesc decît limba ţării de primire adoptă atitudini de aculturaţie orientate spre o singură cultură (asimilare sau separare). Or, se ştie că învăţarea unei a doua limbi depinde de mai mulţi factori, cum ar fi posibilităţile (sau obligaţiile) de contact, atitudinile faţă de această învăţare, dar şi de capacitatea de a învăţa (Young & Gardner, 1990). Motivele imigrării şi cunoştinţele despre ţara de primire anterioare imigrării reprezintă, în egală măsură, dimensiuni care pot face să varieze atitudinile de aculturaţie (Kim, 1988). Aceste două dimensiuni pot fi diferite în cadrul aceleiaşi familii: atunci cînd o familie imigrează, decizia poate fi discutată colectiv, fiecare avînd un cuvînt de spus, sau poate fi luată de unul dintre membrii familiei şi apoi, mai mult sau mai puţin, impusă celorlalţi.

Toleranţa populaţiei de primire este una din condiţiile necesare pentru ca Integrarea să fie opţiunea de preferinţă. Altfel spus, preferinţa imigranţilor pentru strategia de Integrare este condiţionată de un nivel scăzut de prejudecăţi, de atitudini pozitive faţă de grupurile etnice şi rasiale şi de o primire favorabilă a ideii de diversitate culturală în cadrul societăţii de primire. Am văzut că, în Canada, toleranţa este relativ mare şi că grupurile aflate în situaţia de aculturaţie sînt, în general, acceptate. Gradul de acceptare a diversităţii culturale (la fel ca şi

nivelul de toleranţă şi atitudinile faţă de grupurile etnice) par să varieze în funcţie de anumiţi factori. Tinerii, femeile şi persoanele cele mai educate acceptă, în general, mai uşor diversitatea şi grupurile etnice. ~n schimb, canadienii de origine franceză au o atitudine mai puţin pozitivă decît canadienii de origine britanică sau de orice altă origine (Berry & Kalin, 1993). Acest ultim punct se poate explica mai curînd printr-o medie a şcolarizării mai coborîtă în cazul populaţiei de origine franceză (Bourhis, 1994) decît prin apartenenţa culturală în sine. ~n paralel, se observă, în cadrul populaţiei francofone, o teamă crescută faţă de cea a altor grupuri în privinţa sosirii neîncetate de noi imigranţi non francofoni în Quebec. Nivelul redus de acceptare a diversităţii observat la canadienii francezi poate fi explicat printr-un sentiment scăzut de siguranţă datorat, parţial, situaţiei lor lingvistice minoritare în Canada. Acest factor, pe care îl numim Siguranţa culturală şi economică (Berry *et al.*, 1977) este legat, într-o măsură semnificativă, de gradul de toleranţă al populaţiei generale.

~n Franţa, puţine au fost cercetările care au examinat direct atitudinile de aculturaţie, probabil datorită poziţiei asimilaţioniste a guvernului francez relativ la grupurile culturale. Putem menţiona totuşi cîteva lucrări. Ele dovedesc că, în ciuda reprezentărilor sociale prevalente în societatea franceză, inclusiv ale cercetătorilor, opţiunea de integrare este posibilă şi valorizată la imigranţi, cel puţin în ceea ce priveşte adolescenţii şi tinerii adulţi din generaţia a doua. Astfel, 70 % din tinerii portughezi între 16 şi 20 de ani, interogaţi de Oriol (1985) se declară orientaţi atît spre Franţa, cît şi spre Portugalia (10% se consideră doar portughezi; 20% doar francezi). ~n mod similar, tinerii din părinţi italieni imigranţi interogaţi de Campani şi de Catani (1985) declară că aparţin ambelor culturi şi demonstrează prin comportamentul lor (călătorii, prieteni, preferinţe muzicale şi literare etc.) că orientarea lor dublă nu este doar ideologică şi simbolică, ci şi concretă. Autorii subliniază seninătatea tinerilor în privinţa alegerilor lor şi absenţa conflictelor atît cu mediul familial, cît şi cu ei înşişi. Ei scot în evidenţă revendicările tinerilor pentru ca dubla lor apartenenţă să fie recunoscută, ceea ce provoacă dubii în privinţa realismului ideilor asimilaţioniste ale politicienilor francezi. Camilleri (1980) regăseşte orientări similare, dar mai puţin evidente în cazul tinerilor între 16 şi 25 de ani proveniţi din comunităţi originare din Maghreb.

Cercetările lui Oriol (1985) şi ale lui Campani şi Catani (1985) arată, în plus, variaţii regionale, ceea ce pare să sugereze efectul contextului politic, social şi economic asupra preferinţelor tinerilor. Astfel, tinerii din comunităţi italiene situate în regiunile industriale din nordul şi estul Franţei, comparativ cu cei din alte regiuni, sînt înclinaţi, în număr mai mare, să se orienteze fie doar spre cultura lor de origine (separare) şi să-şi dorească integrarea ţării de origine a părinţilor lor, fie doar spre cultura franceză (asimilare). ~n mod similar, 80% din tinerii portughezi trăind în regiunea Parisului se orientează spre cele două culturi; în regiunea Pau, 45% dintre tineri aleg această orientare, iar 40% aleg doar Franţa. Condiţiile economice din regiunile menţionate, nivelul de trai, densitatea legăturilor din cadrul comunităţilor şi climatul ambiant faţă de străini reprezintă, probabil, variabile determinante.

Lucrările recente ale lui Neto (1993) asupra comunităţii portugheze din Franţa examinează atitudinile tinerilor. Autorul a măsurat atitudinile de aculturaţie la 519 adolescenţi portughezi trăind în Franţa după modelul propus de noi. Răspunsurile arată că cea mai dezirabilă atitudine, în cadrul acestei comunităţi, este considerată atitudinea de integrare, ceea ce corespunde rezultatelor obţinute de cercetările efectuate în Canada. ~n schimb, atitudinea de marginalizare, cel mai puţin valorizată de grupurile din Canada, este aici a doua alegere a tinerilor. Atitudinea de asimilare este cea mai respinsă. Alte cercetări ar permite să se identifice ceea ce este revelator pentru caracteristicile Franţei ca ţară de primire, dar şi trăsăturile specifice comunităţii portugheze din Franţa. Dintre aceste caracteristici putem menţiona trăsăturile culturale, situaţia de învecinare a Franţei şi Portugaliei, ceea ce facilitează călătoriile între cele două ţări şi, după cum sugerează Moghaddam (1992), atitudinile individualiste de promovare socială.

Unele studii au indicat o intervenţie care nu poate fi neglijată, în orientarea caracteristicilor individuale. Astfel, studiul lui Catani şi Palida (1989) arată că, în cadrul aceleaşi familii, fraţii şi surorile pot face alegeri diferite. Datele lui Camilleri (1980) indică efectul nivelului de şcolarizare şi al perspectivelor profesionale asupra opţiunilor tinerilor: aceia mai puţin educaţi sînt orientaţi spre grupul lor de origine.

Am atras, anterior, atenţia asupra faptului că toleranţa societăţii de primire este o condiţie a opţiunii pentru integrare. Am văzut şi că primirea moderată în Franţa variază în funcţie de grupurile de imigranţi: grupurile europene sînt mai bine acceptate decît cele din Africa de Nord. Cercetările arată că atitudinile asimilaţioniste generale ale populaţiei franceze şi chiar cele de respingere sînt împărtăşite în diferite moduri de către grupurile sociale. ~n ansamblu, tinerii sînt mai deschişi decît bătrînii în faţa faptului că străinii îşi păstrează obiceiurile, persoanele educate mai mult decît cele needucate, administraţia mai mult decît muncitorii, aceştia mai mult decît funcţionarii, iar cei care au un strămoş apropiat care a imigrat sînt mai toleranţi decît toţi ceilalţi. Orientarea politică şi practica religioasă reprezintă, de asemenea, variabile importante: oamenii care preferă o politică de stînga sînt mai favorabili străinilor. De remarcat şi prezenţa variaţiilor în funcţie de zonele şi regiunile în care trăiesc oamenii. Persoanele care trăiesc în cartiere situate în apropierea zonelor HLM *(Habitation â Loyer Modere* -„locuinţe cu chirii moderate”) unde există o densitate mare de imigranţi sînt mai negative în atitudinea lor faţă de străini decît persoanele care trăiesc în interiorul acestor zone şi, deci, interacţionează cu imigranţii zi de zi. ~n plus, oraşul Marseille s-a făcut remarcat prin atitudinile sale negative începînd cu 1974 (Dubet, 1989). Ar fi deci interesant mai întîi, de verificat, dacă variaţiile regionale ale atitudinilor de aculturaţie ale grupurilor de imigranţi şi ale francezilor corespund şi apoi, de înţeles, interacţiunea dintre aceşti doi factori.

~n schimb, alte anchete demonstrează că, în funcţie de întrebările puse, se obţin chiar, din partea străinilor înşişi, răspunsuri care reflectă, mai curînd, mediul lor înconjurător: mulţi resimt rasismul, însă şi mai mulţi consideră că sînt prea mulţi străini în Franţa.

4. Stresul asociat aculturaţiei

Inconsistenţa şi conflictele dintre diferitele strategii de aculturaţie reprezintă pentru indivizii aflaţi în această situaţie una din numeroasele surse de dificultăţi. De obicei, cînd situaţia de aculturaţie ridică probleme, se observă apariţia unei stări de stres (stres de aculturaţie). ~n acest domeniu, premisele aflate la baza cercetărilor au evoluat oarecum în timp.

Contactul dintre culturi şi schimbări, s-a crezut la început, ar genera inevitabil o stare de stres. ~nsă, rezultatele cercetărilor pe această temă au arătat că grupurile în situaţie de aculturaţie întîmpină niveluri variate de dificultate. ~n cadrul unei recenzii (Berry *et al.*, 1987), am demonstrat că stresul putea să apără, dar că nu era inevitabil. ~n prezent, se adoptă o gîndire mai probabilistă: se consideră că, în astfel de condiţii, stresul este posibil, *însă nu probabil* (v. Berry, 1992). Beiser *et al.* (1988) precizează: statutul unui imigrant este un factor de risc pentru sănătatea mintală, însă riscul nu constituie un dat.

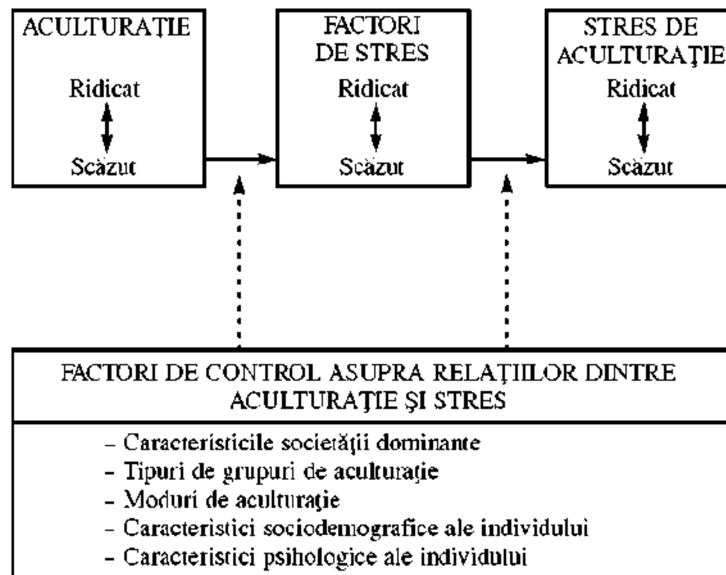


Figura 7 - Factori de control asupra aculturaţiei şi stresului

Pentru a înţelege ce declanşează stresul, trebuie să ţinem cont de trei consideraţii. ~n primul rînd, trebuie remarcat efectul contextului de aculturaţie (primul compartiment din figura 7). Pentru fiecare ţară de primire, grup de imigranţi şi epocă, motivele şi presiunile de aculturaţie sînt diferite. Efortul

imigranţilor de a se adapta nu este, de pildă, acelaşi în Canada sau în Franţa. Gradul de acceptare venind dinspre societatea de primire nu este acelaşi pentru toate grupurile de imigranţi (de exemplu, cei de origine europeană sînt mai uşor acceptaţi). ~n plus, gradul de adeziune şi de participare a indivizilor la aceste procese de grup variază. ~n consecinţă, experienţa de aculturaţie trăită de indivizi este foarte diferită de la o persoană la alta.

~n al doilea rînd, elementele tangibile sau simbolice care pot declanşa stresul nu sînt identice pentru toţi indivizii (al doilea compartiment din figura 7). Ele variază în funcţie de expunerea personală a indivizilor la situaţia de aculturaţie şi de modul în care ei înţeleg această situaţie. De exemplu, unii imigranţi îşi găsesc imediat un loc de muncă în propria lor comunitate şi, deci, nu sînt expuşi la necesitatea de a dezvolta noi deprinderi de muncă. Alţii trebuie să-şi găsească o slujbă şi, uneori, chiar să-şi abandoneze vechea meserie pentru a învăţa una nouă. Unii imigranţi privesc învăţarea unei noi meserii ca pe o ocazie de a „face ceva nou” şi ca pe o provocare, alţii însă o percep ca pe un obstacol suplimentar. Fiecare schimbare determinată de aculturaţie reprezintă, pentru unele persoane, un element stresant. Pentru altele, aceste schimbări prezintă un stres minim, ba chiar, uneori, ele sînt percepute ca oportunităţi de dezvoltare personală şi socială.

şi, în sfirşit, în funcţie de gradul de rezistenţă la stres a indivizilor şi a caracteristicilor lor personale, experienţa de aculturaţie şi necesităţile ei vor antrena niveluri diferite de anxietate şi de stres (stres de aculturaţie, al treilea compartiment din figura 7). ~n fond, nivelul de stres resimţit este subordonat efectului unui anumit număr de factori, cum ar fi prejudecăţile din societatea de primire, capacitatea indivizilor de a se adapta la diferite situaţii, precum şi strategiile pe care le pun în aplicare, nivelul de şcolarizare, strategiile de aculturaţie şi politicile naţionale privind diversitatea culturală. Fiecare dintre aceste dimensiuni modifică una din cele trei componente ale modelului nostru.

Cercetările efectuate în Canada nu au indicat în rîndul imigranţilor un nivel de stres sau de probleme de sănătate mintală mai ridicat decît în rîndul populaţiei în ansamblu (Murphy, 1977; Beiser *et al*, 1988). Totuşi, cercetările noastre au identificat un număr de factori susceptibili să provoace stări de stres. Mai întîi, în contextul aculturaţiei, se constată un nivel mai ridicat de stres în cazul grupurilor care au suferit schimbarea decît în cel al grupurilor care şi-au asumat-o. Autohtonii care au avut de suferit aculturaţia manifestă un nivel ridicat de stres. Dintre grupurile asiatice, grupul de refugiaţi vietnamezi are un nivel mai mare de stres decît imigranţii coreeni sau decît studenţii chinezi. Dintre studenţii străini, cei care au venit fiind atraşi de Canada sînt mai puţin stresaţi decît cei care au venit pentru că nu au putut studia în altă parte. Prin urmare, din punctul de vedere al variabilelor mediului în momentul sosirii, se constată că cei beneficiind de o reţea de suport şi de primire manifestă niveluri de stres inferioare celor care sînt mai izolaţi. Astfel, dintre coreeni, imigranţii înrudiţi (care au, cu alte cuvinte, un garant în Canada), cei care fac parte dintr-o biserică creştină (deci dintr-o comunitate de referinţă) şi, în general, cei care beneficiază de o reţea de suport (prieteni) manifestă un nivel de stres mai scăzut.

şi, în sfîrşit, în privinţa variabilelor individuale, se remarcă influenţa nivelului de instruire, a cunoştinţelor anterioare despre ţara de primire, a capacităţii de a vorbi limba şi a atitudinilor de aculturaţie. ~n general, cei mai educaţi sînt mai puţin stresaţi: probabil pentru că sînt mai bine pregătiţi, şcolarizarea instruindu-i în lumea modernă unde au mai multe facilităţi intelectuale şi economice. Stăpînirea limbilor, atît pe cea a ţării gazdă, cît şi pe cea a ţării de origine facilitează contactele, accesul la prieteni şi informaţii. Astfel, dintre coreeni, tinerii sub 30 de ani care nu stăpînesc bine coreeana au un nivel mai ridicat de stres decît cei care o vorbesc bine. Se pare, aşadar, că atunci cînd grupurile de imigranţi formează o comunitate strînsă, limba de origine trebuie cunoscută de un individ pentru a se putea simţi membru al acestei comunităţi. Dintre factorii individuali, atitudinile de aculturaţie au o importanţă la fel de mare: stresul este, de obicei, mai scăzut în cazul persoanelor care încearcă să se integreze şi mai ridicat pentru cei care tind să se marginalizeze (Berry, 1992).

~n Franţa, cercetătorii din domeniul sănătăţii mintale, foarte influenţaţi de curentul etnopsihologiei, au încercat să descrie şi să identifice specificităţile culturale ale problemelor prezentate, uitînd să verifice gradul lor de incidenţă în cadrul populaţiei generale a străinilor. Este adevărat că, în timpul marilor imigrări de forţă de muncă dintre 1945 şi 1974, majoritatea imigranţilor erau oameni singuri şi izolaţi, needucaţi, fără o calificare profesională, trăind în condiţii precare, iar cercetătorii francezi au confundat această populaţie specifică cu totalitatea populaţiei imigrante, care, de altfel, ridica mai puţine probleme.

Totuşi, unele cercetări au indicat faptul că atunci cînd toţi parametrii erau bine controlaţi, nu existau mai multe probleme în rîndul imigranţilor decît în rîndul populaţiei franceze (Boulot & Boyson-Fradet, 1988; Dubet, 1989; Zeroulou, 1985). După aceşti autori, nivelul de instruire a părinţilor, numărul copiilor şi proiectul de imigrare sînt tot atîţia factori determinanţi ai adaptării şcolare şi comportamentale şi ai sănătăţii mintale.

Alte cercetări au demonstrat influenţa atitudinilor de aculturaţie şi a opţiunilor din viaţa familială asupra sănătăţii mintale a indivizilor. Astfel, studiul lui Neto (1993) indică o legătură între atitudinea de marginalizare a tinerilor portughezi şi nivelul de stres. Autorul observă un nivel de stres crescut în rîndul acestei populaţii, asociat cu frecventa optare pentru atitudinea de marginalizare. Alte studii menite să clarifice frecvenţa alegerii ar permite să se înţeleagă şi natura stresului: tensiune benefică pentru adaptare şi promovare socială sau anemie socială şi paralizie. Denoux (1993) a studiat sănătatea mintală a bărbaţilor maturi din Maghreb, observînd numărul mare de călătorii între Franţa şi ţara de origine precum şi schimbările din statutul marital, concretizate uneori prin reîntoarcerea în ţara de origine în scopul căsătoriei, soţia venind sau nu în Franţa. Cercetătorul a examinat efectul psihic al acestor schimbări consecutive sau paralele cu imigrarea. El a încercat să asocieze modificările cu orientarea subiecţilor spre o cultură sau cealaltă. ~n acest scop, el a interogat 150 de bărbaţi maghrebieni din regiunea Toulouse, dintre care 50 primiseră un diagnostic psihiatric, ceilalţi fiind luaţi la întîmplare. Datele lui confirmă că imigrarea în sine nu constituie o traumă.

~n cazul populaţiei din Africa de Nord, structurile familiale şi modificările apărute în cadrul procesului de imigrare, precum şi modurile de aculturaţie sînt elemente importante în ceea ce priveşte sănătatea mintală. Celibatul, ca şi atitudinile de etnocentrism (separare, în sensul analizat anterior) constituie factori de risc. ~n schimb, Integrarea şi Asimilarea par să acţioneze ca factori de adaptare.

Alte cercetări demonstrează importanţa benefică a coeziunii sociale, indiferent de distanţa culturală faţă de societatea de primire. Grupurile cu o viaţă de comunitate intensă - portughezii, turcii, chinezii - ar prezenta mai puţine probleme decît grupurile cu o viaţă de comunitate mai dezorganizată - algerienii - (Dubet, 1989). Dar mai există şi cei respinşi de societatea franceză.

Vinsonneau (1992) a încercat să analizeze efectul stereotipurilor negative asupra identităţii grupurilor din Maghreb şi din Portugalia. Ea a arătat că, dintre grupurile de imigranţi, maghrebienii (copii şi adulţi) sînt mai înclinaţi să interiorizeze modelul negativ vehiculat de societatea de primire. Doar la maturitate ei devin capabili să se distanţeze de stereotipurile negative. Cercetările lui Drozda--Senkowska (1989) asupra copiilor portughezi şi maghrebieni au dat aceleaşi rezultate. Cei din urmă interiorizează mai profund şi mai repede un model negativ al in-group-ului lor. Totuşi, această cercetare a ridicat problema socializării din cadrul familiei. Dar sînt necesare şi alte cercetări pentru a defini mai bine aspectele care depind de modurile de socializare proprii fiecărui grup şi pe cele care depind de efectul imigraţiei şi de atitudinile negative ale populaţiei franceze faţă de anumite grupuri de imigranţi. Vinsonneau a încercat să compare algerienii din Franţa cu egalii lor din Algeria, însă cercetarea este dificil de dus la capăt datorită situaţiei actuale din Algeria.

Concluzii

~n cadrul acestui capitol am expus diferite concepte legate de adaptarea imigranţilor. Am încercat să arătăm că o analiză a procesului trebuie să ţină cont de diferitele contexte în care se derulează, dar şi să reiasă din situaţii specifice pentru a înţelege mai bine procesele intrinseci adaptării. O analiză în funcţie de cele două axe ar trebui să ne permită să determinăm mai exact diferitele forme de adaptare şi să precizăm factorii individuali, colectivi şi instituţionali necesari. Am văzut adaptări diferite în funcţie de ţara de origine, dar şi de regiunile care primesc imigranţii. Analize cuprinzînd diferite grupuri culturale din diferite regiuni aruncă o lumină nouă asupra acestor probleme. şi cercetările internaţionale sînt de dorit pentru a preciza mai bine trăsăturile comune ale adaptării, cele specifice fiecărui grup, precum şi cele specifice politicilor din fiecare ţară. Generalizarea imigrării în numeroase ţări, precum şi apariţia unei politici sociale europene îndeamnă la astfel de studii. Psihologii din domeniul social au un cuvînt de spus în legătură cu aceste probleme. Pe de altă parte, deplasările de populaţie care continuă să aibă loc în ţările slab dezvoltate economic, din cauza diferitelor lupte armate, necesită acelaşi fel de studii.

Am dat exemple pornind de la două ţări, mai întîi pentru că sînt ţările pe care le cunoaştem cel mai bine, dar şi pentru că ele primesc un număr mare de imigranţi şi au forme diferite, chiar contrastante, de politici de inserare. Sperăm că cititorii din alte ţări nu vor renunţa la interesul de tip turistic din cauza studiilor noastre, deoarece ele nu îi privesc în mod direct. Noi am propus scheme de analiză a acestor procese diferite şi a determinanţilor lor. Studiile canadiene şi franceze nu sînt decît ilustrări. şi alte exemple pot fi luate în considerare: astfel, }ările de Jos şi Marea Britanie tratează problema imigranţilor printr-o abordare comunitară, mai mult decît individuală, într-o aşa măsură, încît unii se întreabă dacă ea nu reprezintă o poartă deschisă altor forme de excludere (Rath, 1993). Ar putea fi interesant de studiat cum se face adaptarea imigranţilor în astfel de contexte.

Dar, dacă studiile internaţionale comparative sînt de dorit, la fel de importantă ar fi şi efectuarea studiilor aplicate unor terenuri specifice. De pildă, adolescenţa este o perioadă de joncţiune. Am văzut în cercetările franceze că un mare număr de adolescenţi revendică, în ciuda discursurilor asimilaţioniste din Franţa, o dublă identitate, chiar o dublă cetăţenie. Contrar multor studii, acest lucru pare să aibă loc în absenţa conflictelor cu familia. Studiile asupra socializării copiilor în sînul familiilor imigrante ar fi necesare pentru a se vedea cum sînt negociate diferite poziţii şi cum părinţii încurajează sau frînează această socializare în funcţie de dorinţele de a se reîntoarce în ţara de origine. De altfel, este posibil ca părinţii înşişi să adopte atitudini de aculturaţie, dar să dorească şi să încurajeze alte moduri de inserare pentru copiii lor. ~n acest caz, distanţarea dintre generaţii ar putea fi înţeleasă altfel.

Am văzut că atitudinile societăţii de primire şi relaţiile intergrupuri reprezintă elemente importante ale adaptării imigranţilor. Studiile asupra relaţiilor intergrupuri din cadrul şcolii şi asupra atitudinii profesorilor faţă de copiii şi părinţii imigranţi ar ajuta la o mai bună înţelegere a contextelor de dezvoltare a copiilor. Cu siguranţă, în acest domeniu, ca şi în cel al sănătăţii fizice şi mintale, s-au făcut numeroase studii. Vom remarca doar că studiile de tip monografic sînt mult prea frecvent centrate pe o problemă sau pe soluţii imediate şi omit astfel să verifice sistematic validitatea externă a datelor obţinute. Am arătat, în cazul studiilor asupra stresului de aculturaţie, cum cercetările efectuate pe grupuri mai mari şi prin metode mai bine controlate schimbă, într-o oarecare măsură, modul de a înţelege problema. Multe programe puse în aplicare pornind din elanuri de bună voinţă şi intuiţii ar fi îmbunătăţite dacă şi-ar baza obiectivele şi metodele pe date din psihologia socială (Vinsonneau, 1988); s-ar evita în acest fel multe decepţii şi impasuri. Numeroase cercetări au fost puse în practică: mulţi cercetători sînt consultanţi pe lîngă organe oficiale care stabilesc politicile privitoare la imigranţi sau la grupurile minoritare.

Capitolul XI

Dinamica conflictelor intergrupuri şi modurile de rezolvare a conflictelor

Assaad Azzi

Introducere

Numărul crescînd al conflictelor între grupurile etnice şi cele culturale din lumea modernă - Africa, Asia, Europa de Est, şi chiar ţările Europei Occidentale şi ale Americii de Nord - reprezintă un indiciu incontestabil al faptului că apartenenţele şi identificările etno-culturale nu au fost eradicate prin formarea de unităţi socio-politice inclusive (statul-naţiune; Azzi, în curs de apariţie; Gellner, 1987; Hobsbawm, 1990; Smith, 1981). Situate în contextul lor istoric, conflictele sînt asociate apariţiei unor organizaţii sociale şi politice în care controlul suprem asupra resurselor economice şi politice este concentrat într-o administraţie centralizată (de exemplu, Consiliul de administraţie, Consiliul de miniştri). Această unitate politică centralizată a provocat o răsturnare în structura relaţiilor dintre grupurile sociale care se regăsesc închise în interiorul frontierelor ei. Distribuţia resurselor între grupuri, în special cea a puterii politice centrale, a devenit una din cauzele principale ale conflictelor intergrupuri (Horowitz, 1985; Montville, 1989). Capitolul de faţă se ocupă de factorii psiho-sociali care guvernează aceste conflicte. ~n principal, el va analiza teoriile pertinente pentru conflictul intergrupuri care demonstrează rolul jucat de interdependenţă, identitate socială şi percepţia justiţiei în determinarea conflictului şi rezolvarea lui.

1. Motive raţionale şi simbolice în conflictul intergrupuri

~n psihologia socială există două abordări teoretice care pornesc de la postulate diferite relativ la mecanismele care stau la baza conflictului intergrupuri. Conform primei abordări, comportamentul de grup, în general, şi conflictul, în particular,

sînt determinate de motive raţionale şi în primul rînd de urmărirea intereselor materiale (Campbell, 1965; LeVine & Campbell, 1972; Sherif, 1966). Cea de a doua abordare pune accentul pe prioritatea nevoilor afective, emoţionale sau simbolice manifestate prin sentimente de ataşament şi de identificare (Tajfel, 1974, 1981; Tajfel & Turner, 1986). După o trecere în revistă a principalelor idei ale acestor abordări, vom vedea că ele converg asupra rolului central al distribuţiei resurselor în cadrul conflictului intergrupuri.

Teoria conflictelor reale (TCR)

Conform TCR, indivizii sînt agenţi raţionali al căror comportament este dictat de urmărirea intereselor materiale (v. capitolele II şi VII; Sherif, 1966; Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961; Le Vine & Campbell, 1972). ~n cazul intereselor in-group-ului, indivizii acţionează în funcţie de structura obiectivă de interdependenţă dintre in-group şi out-group. Conflictul apare doar atunci cînd interesele grupurilor sînt incompatibile, adică atunci cînd interesele in-group-ului nu pot fi atinse decît în detrimentul out-group-ului. Rezolvarea conflictului s-ar face prin crearea de scopuri compatibile sau „supra-ordonate” care nu pot fi realizate decît atunci cînd cele două grupuri sînt de aceeaşi parte. Sherif a propus noţiunea de scopuri supra-ordonate ca răspuns la ipoteza conform căreia contactul intergrupuri ar fi modul principal de rezolvare a conflictului (v. capitolul VII). Conform acestei ipoteze, conflictul intergrupuri este în parte generat de rigiditatea şi ignoranţa datorate stereotipurilor sociale şi de segregarea socială şi economică dintre grupuri (Allport, 1954; Cook, 1979). Pentru a diminua stereotipurile şi pentru a mări înţelegerea reciprocă, ar fi necesar ca membrii in-group-ului şi cei out-group-ului să vină în contact. Sherif (1966) susţine însă că, atunci cînd contactul se face într-o situaţie de competiţie între grupuri, există mai multe şanse ca el să genereze un comportament competitiv şi nu unul cooperativ. El subliniază că doar contactul ca atare nu este suficient, fiind nevoie şi de cooperare. ~ntr-adevăr, şi alţi autori au demonstrat efectul benefic al contactului intergrupuri atunci cînd este însoţit de cooperare (Amir, 1976; Aronson, 1990; Sherif *et al.*, 1961) mai ales atunci cînd cooperarea este urmată de succes (Blake, Shepard & Mouton, 1964; Worchel, Andreoli & Folger, 1977; Worchel & Norvell, 1980). Cercetările generate de TCR au dat rezultate în concordanţă cu propoziţiile lui Sherif (v. Billig, 1976; Blake, Shepard & Mouton, 1964; Brewer, 1979; LeVine & Campbell, 1972; Sherif *et al.*, 1961).

Teoria jocurilor (TJ)

Postulatele TJ sînt paralele cu cele ale TCR (Deutsch, 1949; Kelley & Thibaut, 1978; Luce & Raiffa, 1957; Thibaut & Kelley, 1959). Ambele teorii postulează o motivaţie raţională care împinge indivizii şi grupurile să-şi dorească o

maximizare a avantajelor lor. Ele sînt de acord asupra caracterului inevitabil al competiţiei atunci cînd interdependenţa ia forma unui joc egal, adică atunci cînd un grup nu poate cîştiga decît în detrimentul celuilalt. Este cazul competiţiilor sportive. ~nsă TJ se diferenţiază de TCR prin postularea că interdependenţa dintre grupuri ia frecvent forma unui joc bazat pe motivaţii mixte. Această formă de interdependenţă oferă indivizilor şi grupurilor posibilitatea sau de a coopera, sau de a fi în competiţie, lăsîndu-i pe ei să aleagă între strategii. Spre deosebire de jocul egal în care opţiunea ambelor echipe pentru competiţie are drept consecinţă victoria unui grup şi înfrîngerea celuilalt, jocul bazat pe motivaţii mixte este favorabil grupului care alege competiţia atunci cînd celălalt grup optează pentru cooperare; dacă ambele grupuri aleg competiţia, ele pierd. ~n schimb, opţiunea ambelor grupuri pentru cooperare produce rezultate favorabile pentru amîndouă grupurile.

Deşi implică existenţa intereselor incomparabile, avantajul acestui studiu asupra interdependenţei este de a permite să se exploreze condiţiile ce determină optarea pentru o soluţie de competiţie sau pentru una de cooperare. ~ntr-adevăr, majoritatea conflictelor dintre grupuri sociale apar în contextul relaţiilor bazate pe motivaţii mixte. De exemplu, în conflictul dintre Israel şi palestinieni, cele două grupuri pot alege, în principiu, să negocieze pentru a ajunge la un compromis care ar permite fiecărui grup să-şi atingă parţial interesele, sau să rezolve conflictul prin forţă. ~n general, cercetările arată că, în faţa unui joc bazat pe motivaţii mixte, indivizii aleg competiţia, chiar dacă rezultatul acestei opţiuni este negativ pentru ambii jucători (Deutsch, 1958; Oskamp & Perlman, 1965; Rapoport, 1963; Scodel, Minas, Ratoosh & Lipetz, 1959). Cînd un jucător este confruntat cu un figurant al experimentatorului care utilizează o strategie de cooperare necondiţionată, probabilitatea comportamentului cooperativ nu creşte; dimpotrivă, subiecţii exploatează figurantul şi aleg competiţia. ~nsă, cînd figurantul utilizează o strategie de reciprocitate numită „ochi pentru ochi”, probabilitatea comportamentului de cooperare este mai mare (Axelrod, 1980, 1984; McClintock & Liebrand, 1988).

~n general, cercetările provocate de TJ au analizat comportamentul individual, însă adepţii ei susţin că este perfect logic ca postulatele să se generalizeze la nivel de grupuri (Deutsch, 1973). Cercetările care au comparat comportamentul de grup cu cel individual în cadrul situaţiilor bazate pe motivaţii mixte arată că grupurile (de două persoane) sînt mai competitive decît indivizii (Doise, 1969; Insko & Schopler, 1987; McCallum *et al.*, 1985; Rabbie, Visser & van Oostrum, 1982; Wilson & Kayatani, 1968).

Conform TJ, rezolvarea conflictelor de interese se obţine prin intermediul unor procese de comunicare avînd ca scop să stabilească încrederea reciprocă. O dată ce aceasta se instalează, grupurile pot începe negocierile vizînd schimbul reciproc şi progresiv de concesii (Lindskold, 1986; Pruitt & Rubin, 1986). Chiar dacă negocierile nu ajung în final la o soluţionare directă a contestării, ele pot cel puţin să permită elaborarea unor reguli pentru a călăuzi competiţia intergrupuri.

Teoria identităţii sociale (TIS)

TIS avansată de Tajfel şi colegii săi postulează comportamentul de conflict inter-grupuri drept rezultat al acţiunii unite a proceselor co gnitive şi motivaţionale (v. capitolele II şi VII; Tajfel, 1974, 1981; Tajfel & Turner, 1986). ~n primul rînd, mecanismul cognitiv al categoriz ării sociale îi permite individului să-şi organizeze experienţele legate de mediul social clasîndu -se pe sine şi pe ceilalţi în categorii distincte şi exclusive. Activarea acestui mecanism produce o accentuare cognitivă a asemănărilor intragrupuri şi a diferenţelor intergrupuri (v. capitolele III şi IV; Tajfel & Wilkes, 1963). Conform TIS, activarea sau salienţa categorizării sociale are efecte motivaţionale. Acestea decurg din implicarea în categorizarea socială a conceptului de sine şi, în consecinţă, a identităţii celui care categorizează: cate-gorizîndu-i pe ceilalţi, individual se auto -categorizează (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987). Conceptul de sine activeaz ă o motivaţie de a afirma identitatea corespunzătoare dimensiunii de categorizare. Cînd această identitate este înrădăcinată într-o apartenenţă socială, individul reuşeşte să şi-o afirme prin diferenţierea între in-group şi out-group. ~n particular, motivaţia identitar ă tinde să diferenţieze cele dou ă grupuri prin aspectele care favorizeaz ă fenomenul de *bias* în favoarea in-group-ului.

Pentru a explora efectul motivaţiilor identitare independent de efectele legate de interesele raţionale, Tajfel şi colegii lui au dezvoltat paradigma grupurilor minimale (PGM; de exemplu, Tajfel, Flament, Billig & Bundy, 1971). PGM constă dintr-o situaţie experimental ă în care li se cere subiecţilor, plasaţi în dou ă grupuri, să distribuie resurse pecuniare între doi indivizi despre care nu cunosc decît apartenenţa lor categorial ă. ~n plus, grupurile implicate nu se afl ă într-o structură de relaţii competitive. Cercet ările utilizînd PGM arat ă că, în general, subiecţii tind să favorizeze membrul in-group-ului, şi nu membrul out-group-ului, chiar dacă această strategie sacrifică profitul absolut al in-group-ului. Cu alte cuvinte, subiecţii prefer ă o strategie care maximizeaz ă diferenţa dintre in-group şi out-group unei strategii care maximizeaz ă profitul absolut al in-group-ului. Explicaţia acestor rezultate oferite de TIS decurge din aceea c ă salienţa aparte-nenţelor categoriale duce la nevoia de a manifesta o identitate social ă pozitivă care, în condiţiile date, nu poat e fi obţinută decît prin diferenţiere în distribuţia resurselor în favoarea membrilor in -group-ului. Indivizii compar ă bunurile primite de in-group cu cele primite de out-group pentru a atribui o valoare pozitiv ă identităţii lor sociale (v. Bourhis *et al.*, capitolul VII; Brewer, 1979; Messick & Mackie, 1989; Tajfel, 1982; Turner, 1981).

Conform TIS, *bias-ul* în favoarea in-group-ului poate conduce la un conflict atunci cînd membrii grupului defavorizat consider ă că identitatea lor negativ ă şi structura socială din care ea decurge, sînt nelegitime şi cînd consider ă că este posibil să schimbe această structură printr-o acţiune colectivă. De asemenea, conflictul poate surveni cînd membrii grupului avantajat î şi văd siguranţa poziţiei lor sociale ameninţat ă de instabilitate şi neligitimitate. TIS nu se pronunţ ă clar

asupra rezolvării conflictelor, ceea ce duce la două derivaţii diferite: prima consideră că este necesară decategorizarea, în timp ce a doua postulează ca esenţială recunoaşterea reciprocă a deosebirilor identitare.

Adepţii decategorizări afirmă că, în măsura în care categorizarea socială este o condiţie necesară pentru apariţia *bias-ul*ui în favoarea in-group-ului, decategorizarea ar fi o condiţie necesară pentru eliminarea lui. Ei consideră, de asemenea, că efectul benefic al cooperării intergrupuri este mai probabil atunci cînd salienţa categorizării este scăzută (Brewer & Miller, 1984; Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell & Pomare, 1990). Cu toate acestea, cercetările efectuate de Brown şi colegii săi indică faptul că diminuarea distincţiilor categoriale riscă mai curînd să accentueze conflictul decît să îl rezolve (Brown, 1988; Brown & Wade, 1987; Deschamps & Brown, 1978; Hewstone & Brown, 1986). ~n opinia lui Brown, diminuarea distincţiilor categoriale face ca ele să fie percepute ca ameninţate şi, în consecinţă, se intensifică motivaţia de a le afirma.

Datorită lipsei relative de cercetări, este dificil a decide între aceste două interpretări. Se poate presupune că rezolvarea conflictului intergrupuri ar necesita să se stabilească mecanisme psiho-sociale şi instituţii sociale care să încurajeze recunoaşterea şi respectul reciproc al identităţilor. ~ntr-un context în care distincţiile identitare sînt în siguranţă, perspectivele bias-ului în favoarea in-group-ului se vor reduce. Instituirea unei politici oficiale de multiculturalism în Canada constituie o ilustrare a acestei strategii (v. capitolul X).

2. Concepţii despre justiţie şi distribuţia resurselor

Analiza anterioară sugerează un punct de convergenţă între trei teorii (TCR, TJ şi TIS) şi anume locul central pe care îl ocupă distribuţia resurselor limitate în apariţia conflictelor intergrupuri. Astfel, cele trei teorii prevăd instalarea unei situaţi conflictuale atunci cînd unul din grupuri încearcă să-şi maximizeze cota de resurse în raport cu a celuilalt grup, sau cînd un grup primeşte o cantitate de resurse mai mică decît cea primită de celălalt grup. Totuşi, această prevedere este limitată de cercetările asupra privării relative care sugerează că diferenţele dintre beneficiile indivizilor sau ale grupurilor nu sînt întotdeauna percepute ca injuste. Cercetările arată că tendinţa de a se angaja într-un comportament de conflict apare la indivizii care se consideră privaţi de bunuri meritate şi, mai ales, la cei care cred că in-group-ul este privat de resursele ce i se cuvin (v. capitolul VIII).

Aceasta sugerează faptul că percepţia justiţiei sau a injustiţiei nu este doar în funcţie de inegalitatea sau de egalitatea dintre cantităţile de resurse primite de in-group şi de out-group. Cu alte cuvinte, egalitatea dintre grupuri nu implică neapărat că distribuţia este percepută drept justă; la fel, inegalitatea dintre grupuri nu înseamnă că distribuţia este percepută ca injustă. Compararea cantităţilor de resurse primite de cele două grupuri nu este, în sine, suficientă pentru a determina

modul de percepţie a justiţiei. Un alt factor care joacă un rol important în această percepţie este standardul sau regula de justiţie. O regulă de justiţie care s-a bucurat de multă atenţie din partea psihologiei sociale este echitatea.

Teoria echităţii (TE)

Deşi TE examinează relaţiile interpersonale, ea conţine şi idei pertinente pentru analiza relaţiilor intergrupuri. Conform acestei teorii, justiţia unui schimb sau a unei distribuţii se evaluează prin compararea contribuţiilor şi a rezultatelor. Contribuţiile pot include diverse elemente, cum ar fi calitatea sau cantitatea muncii prestate sau timpul consacrat relaţiei. Rezultatele pot include beneficii materiale, ca remunerarea sau promovarea profesională, sau beneficii simbolice, ca statutul social şi reputaţia. ~n general, o distribuţie este considerată inechitabilă atunci cînd rezultatele nu sînt proporţionale cu contribuţiile (v. capitolul VII; Adams, 1965; Homans, 1961; Walstes, Bercheid & Walster, 1973). ~n particular, inechitatea este percepută atunci cînd raportul dintre contribuţiile şi rezultatele in-group-ului nu este egal cu raportul dintre contribuţiile şi rezultatele out-group-ului. De exemplu, dacă in-group-ul prestează o muncă de mai bună calitate decît cea prestată de out-group, ar fi echitabil ca recompensa primită de in-group să fie mai mare decît cea primită de out-group. Conform TE, percepţia inechităţii produce un disconfort psihologic tradus prin resentiment în sînul grupului dezavantajat şi prin vinovăţie în grupul avantajat. Acest disconfort incită la acţiuni menite să restabilească echitatea. Sînt posibile două categorii de acţiuni: echitatea poate fi restabilită cognitiv sau printr-o modificare a termenilor schimbului. ~n general, membrii grupului avantajat au tendinţa să restabilească echitatea printr-o distorsiune cognitivă care reduce valoarea contribuţiei out-group-ului sau pe cea a recompenselor primite de in-group. Alternativ, ei pot mări cognitiv valoarea contribuţiei in-group-ului sau valoarea recompensei primite de out-group. Cît despre membrii grupului dezavantajat, ei tind să restabilească echitatea cerîndu-i grupului avantajat să-i compenseze. Cercetările demonstrează că disconfortul psihologic şi dorinţa de a restabili echitatea sînt resimţite mai puternic de către dezavantajaţi decît de către membrii grupului avantajat (v. Adams, 1965; Cohen & Greenberg, 1982; Deutsch, 1985; Folger, 1984; Messick & Cook, 1983; Vermunt & Steensma, 1991; Walster, Berscheid & Walster, 1973).

Deşi TE a dominat explicaţiile percepţiei de justiţie din psihologia socială, mai multe cercetări au scos în evidenţă limitările ei, mai ales în privinţa universalităţii regulii de proporţionalitate. Cercetările din acest domeniu au demonstrat importanţa altor reguli de distribuţie, în special egalitatea, care cere ca indivizii să primească o cantitate egală de resurse chiar cînd contribuţiile lor la schimb nu sînt egale, şi necesitatea, care recomandă ca resursele să fie distribuite în funcţie de nevoi (Deutsch, 1975, 1985; Schwinger, 1980).

~n general, salienţa unei reguli în faţa altora depinde de diferiţi factori, cum ar fi, în primul rînd, natura resurselor în cauză. Regula echităţii este, de pildă,

preferată celorlalte reguli în distribuţia resurselor monetare şi economice, în timp ce regula egalităţii este preferată în distribuţia resurselor simbolice şi sociale (informaţii, ajutor, afecţiune; v. Foa & Foa, 1980; Tornblom, Jonsson & Foa, 1985). Un alt factor decisiv este natura relaţiei dorite. De exemplu, cînd se doresc relaţii de cooperare şi de solidaritate, grupurile preferă ca resursele să fie distribuite între membrii lor conform regulii egalităţii. Cînd, dimpotrivă, grupurile doresc o creştere a productivităţii, ei preferă ca membrii lor să primească raţii proporţionale cu munca lor (Deutsch, 1975, 1985). La fel, cînd se are în vedere întemeierea unei relaţii pe termen lung, sînt preferate distribuţiile egalitare sau pe măsura necesităţilor, în timp ce o relaţie de scurtă durată dă naştere unei preferinţe pentru distribuţii echitabile (Clark, 1984; Mills & Clark, 1982) . ~ntradevăr, cercetările antropologice arată că, în majoritatea culturilor umane, egalitatea şi necesitatea sînt dominante în cadrul relaţiilor familiale, în timp ce echitatea este dominantă în cadrul schimburilor comerciale (Fiske, 1990).

~n general, conform TE, conflictul intergrupuri ar apărea atunci cînd membrii grupului dezavantajat percep distribuţia ca injustă sau cînd grupurile nu cad de acord asupra regulii de aplicat într-o distribuţie. De asemenea, cercetările sugerează că relaţiile amicale şi de cooperare sînt mai probabile atunci cînd sînt guvernate de regulile de egalitate şi de necesitate decît atunci cînd sînt conduse după regula echităţii (Deutsch, 1975, 1973, 1985). Trebuie, totuşi, subliniat faptul că unul din postulatele principale ale TE susţine că, în general, conflictele de interese sînt stabilite prin negocieri. Acest postulat sugerează că regula echităţii poate promova relaţii amicale dacă este adoptată în mod explicit şi consensual de către grupurile în cauză.

Teoria justiţiei procedurale (TJP)

Una din criticile aduse TE susţine că percepţia justiţiei nu se conduce întotdeauna după o evaluare a rezultatelor, care depinde, uneori, de evaluarea justiţiei procedurilor de luare a deciziilor ce precedă şi determină aceste rezultate (Leventhal, 1980). Această idee stă în centrul TJP, la originea căreia se află studiile lui Thibaut şi ale colegilor lui asupra percepţiilor despre justiţie din cadrul medierilor juridice ale conflictelor civile. Studiile menţionate arată că deciziile luate de un judecător fără a consulta părţile în cauză sînt considerate de către aceştia mai puţin juste decît cele adoptate după consultări. O serie de cercetări experimentate confirmă rezultatul şi arată că este vorba despre un efect manifestat şi de către indivizii care obţin rezultate negative. Cu alte cuvinte, oricare ar fi rezultatul pentru individ, el tinde să considere că o decizie este mai justă dacă judecătorul i-a oferit şansa de a-şi prezenta argumentele decît atunci cînd judecătorul hotărăşte fără a-l fi ascultat (Houlden, LaTour, Walker & Thibaut, 1978; Thibaut & Walker, 1975, 1978; Walker, LaTour, Lind & Thibaut, 1974).

Aceste cercetări au permis clarificarea TJP, propunînd ca gradul de control în procesul de luare a deciziilor să fie un factor important în evaluarea justiţiei. ~n afara posibilităţii de non-control - de pildă, atunci cînd un grup este exclus din

proces - TJP distinge două forme de control: expresiv şi decizional. Controlul expresiv constă din oportunitatea oferită agenţilor rivali de a-şi prezenta sau exprima argumentele şi punctele proprii de vedere. Această formă de control este ilustrată în domeniul politic prin instituirea votului universal care dă indivizilor ocazia să-şi aleagă reprezentanţii politici fără însă a avea un control direct asupra procedurilor de luare de decizii. Puterea expresivă implică o delegare a împuternicirii unui judecător, arbitru sau a unor reprezentanţi. Prin contrast, controlul decizional dă agenţilor rivali puterea directă asupra procedurii de luare a deciziilor. Cercetările arată că un control expresiv este suficient pentru a percepe o decizie drept justă. Persoanele posedînd un control decizional nu sînt mai satisfăcute decît cele avînd un control expresiv (Houlden, LaTour, Walker & Thibaut, 1978; Lind & Tyler, 1988; Tyler, 1987, 1989).

Formularea a două interpretări diferite ale TJP a dus la rezultate destul de surprinzătoare. ~n opinia lui Thibaut şi a colegilor lui, preocuparea pentru justiţia procedurală derivă, în principal, din dorinţa de a obţine rezultate benefice. Cînd controlul asupra procesului de adoptare a deciziilor este perceput ca avînd rolul de a facilita obţinerea unor astfel de rezultate, indivizii sau grupurile consideră distribuţia puterii asupra acestui proces drept un criteriu important în evaluarea justiţiei deciziei însăşi. ~n cazul acesta, faptul că indivizii sînt satisfăcuţi de un control expresiv se explică prin contextul juridic în care indivizii nu se aşteaptă să primească un control decizional (Thibaut & Walker, 1975). Ipoteza celeilalte interpretări este că indivizii acceptă ca puterea să fie delegată unor instituţii juridice şi politice atunci cînd ei le valorizează şi au încredere în imparţialitatea lor. Astfel, ei sînt satisfăcuţi cu puterea expresivă deoarece consideră că vocea lor se va bucura de consideraţie ca şi celelalte voci (Lane, 1988; Lind & Tyler, 1988; Tyler, 1990). ~ntr-adevăr, cercetările din acest domeniu convin asupra faptului că indivizii sînt satisfăcuţi de justiţia procedurală, indiferent de gradul absolut de control pe care îl primesc, cu condiţia ca acest control să fie egal cu al celorlalţi indivizi implicaţi (Lind & Tyler, 1988; Tyler, 1984, 1987, 1989, 1990). Predominanţa regulii de egalitate în domeniul justiţiei procedurale derivă, în mare parte, din ideologia democrată şi individualistă care promite indivizilor egalitatea în drepturile lor civile, juridice şi politice (Lane, 1988).

~n încheiere, putem afirma că TJP consideră că un conflict intergrupuri este cauzat de o distribuţie inegală a puterii în procesele de adoptare a deciziilor, mai ales atunci cînd este vorba despre decizii influenţînd profund interesele şi supravieţuirea grupurilor. Modul de rezolvare a conflictului ar consta din stabilirea unor instituţii în cadrul cărora indivizii ar avea puteri egale.

Bias-ul în favoarea in-group-ului contra justiţiei în distribuţia resurselor

Teoriile asupra justiţiei sînt de acord cu teoria identităţii sociale (TIS) în privinţa faptului că distribuţiile percepute ca inechitabile sau ilegitime măresc şansele confruntărilor intergrupuri. ~nsă, ele sînt opuse în ceea ce priveşte ponderile

relative atribuite motivaţiei de a instaura justiţia şi motivaţiei de a afirma identitatea socială în determinarea comportamentului de distribuţie. ~n timp ce teoriile asupra justiţiei consideră că acest comportament este constrîns de exigenţele justiţiei, TIS susţine că el este impus de *bias-ul* în favoarea in-group-ului. Astfel, conform TIS, justiţia între grupuri sociale este permanent ameninţată de tendinţa spre *bias* în favoarea in-group-ului. ~n plus, acest *bias* ar apărea indiferent de natura resurselor de distribuit. Deoarece posesia resurselor materiale (bani, proprietăţi şi alte bunuri), a celor simbolice (statutul limbii, literaturii şi istoriei unui grup în instituţiile şcolare şi culturale) şi a puterii (control politic şi militar) contribuie la prestigiul identităţii grupului, *bias-ul* în favoarea in-group-ului în distribuţia resurselor ar fi inevitabil.

Cercetările efectuate în scopul clar de a compara ponderile relative ale celor două motivaţii dau rezultate mai puţin clare. Uneori, in-group-ul se conformează principiului echităţii recunoscînd superioritatea out-group-ului pe dimensiuni pertinente dar, în acelaşi timp, el manifestă un *bias* în favoarea in-group-ului pe alte dimensiuni de comparaţie (Skevington, 1980; van Knippenberg & van Oers, 1984). Alteori, cele două motivaţii co-determină comportamentul de distribuţie care generează un compromis între favoritism şi echitate (Bornstein, Crum, Wittenbraker, Harring, Insko & Thibaut, 1983; Brauthwaite, Doyle & Lightbrown, 1979; Diehl, 1990; Ng, 1981; Platow, McClintock & Liebrand, 1990). ~n sfîrşit, însuşi *bias-ul* în favoarea in-group-ului poate proveni dintr-o percepţie a injustiţiei şi a nelegitimităţii (Caddick, 1982; Turner & Brown, 1978).

Este posibil ca influenţa relativă a acestor motivaţii să depindă de contextul social al comportamentului de distribuţie. Să subliniem două elemente ale acestui context. Primul se referă la poziţia ocupată de in-group în structura socială comparativ cu out-group-ul. Ea se defineşte în termeni de putere, statut şi pondere numerică. *Bias-ul* în favoarea in-group-ului este cu atît mai probabil cu cît puterea, ponderea numerică şi statutul in-group-ului sînt mai mari (Ng, 1984; Sachdev & Bourhis, 1984, 1985, 1987, 1991). Aceste rezultate constituie o problemă pentru teoria justiţiei procedurale deoarece ele sugerează dificultatea unui partaj egalitar al puterii în contextul în care *bias-ul* în favoarea in-group-ului ar fi dominant. De altfel, implicînd un control diferenţial asupra distribuţiei resurselor, diferenţele de putere constituie un obstacol important în stabilirea echităţii şi justiţiei în cadrul relaţiilor intergrupuri (Cohen, 1986; Cook & Hegtvedt, 1986).

Cel de-al doilea element al contextului social se referă la existenţa şi salienţa regulilor de justiţie în distribuţiile intergrupuri. Este posibil ca aceste reguli să fie mai saliente în contextul în care competenţele individuale sînt cunoscute şi pertinente la distribuţie (Messe, Hymes & MacCoun, 1986). ~n general, există o incompatibilitate între regula echităţii care recomandă o distribuţie proporţională cu competenţele individuale şi *bias-ul* în favoarea in-group-ului care le ignoră. ~ntr-adevăr, echitatea pune accent pe protecţia drepturilor individuale împotriva discriminării intergrupuri şi, prin aceasta, delegitimizează utilizarea trăsăturilor de grup drept criteriu de distribuţie (Taylor & McKirnan, 1984; Taylor & Moghaddam, 1987). Echitatea şi protecţia drepturilor individuale împotriva

discriminării stau la baza unor conflicte intergrupuri, cum ar fi, de pildă, mişcarea din SUA pentru drepturile civile. Adepţii acestei mişcări protestează împotriva instituţiilor care tratează indivizii în funcţie de apartenenţa lor rasială sau etnică. Ei cer abolirea tratamentului discriminatoriu şi instaurarea echităţii care dă fiecărui individ dreptul de a fi judecat şi tratat în funcţie doar de capacităţile lui.

Totuşi, concepţiile asupra justiţiei implicate în conflictul intergrupuri nu se limitează la protecţia indivizilor împotriva discriminării. După cum o arată numărul mare al conflictelor etnice şi al mişcărilor separatiste din lumea contemporană, multe conflicte au la bază dorinţa de a instaura justiţia la nivelul grupurilor, adică revendicarea respectării drepturilor colective, nu doar a celor individuale. Conflictele din fostele republici sovietice, din Orientul Mijlociu şi din ţări africane sau asiatice au la origine cererea de recunoaştere a drepturilor colective, în primul rînd a dreptului la autodeterminare în domeniile cultural, politic şi economic (de exemplu, Quebecul în Canada, corsicanii în Franţa, bascii şi catalanii în Spania). ~n continuarea acestui capitol, vom prezenta elaborarea unei scheme teoretice care admite distincţia între cele două forme de conflict intergrupuri suscitate de concepţiile despre justiţie orientate spre individ şi spre grup (v. Azzi, 1992, 1993a, 1993b).

3. Justiţie individuală şi justiţie colectivă

Deşi instaurarea justiţiei la nivelul individual implică protecţia drepturilor individuale împotriva discriminării intergrupuri, ea nu antrenează automat o delegitimizare a grupurilor ca beneficiare în procesele de distribuţie. După cum se va vedea în secţiunea următoare, relaţia dintre nivelul de aplicare şi nivelul de receptare a justiţiei este complexă şi nu poate fi redusă la o simplă corespondenţă între cele două niveluri. Dar, înainte de a defini această relaţie, trebuie să analizăm contextul social al proceselor de distribuţie.

Organizarea ierarhică a proceselor de distribuţie

Plasînd procesul de distribuţie în contextul său social, remarcăm că el funcţionează, de obicei, în mai multe etape implicînd niveluri de recepţie diferite. Astfel, funcţionarii sau muncitorii îşi primesc resursele (salariu, promovare) în cadrul echipelor de lucru care, la rîndul lor, îşi primesc bugetul de la departamentul de care aparţin. Aceste departamente îşi primesc bugetele de la compania în care funcţionează. O astfel de descriere a organizării sociale a proceselor de distribuţie se aplică şi domeniului politic. Cetăţenii aparţin unor diferite comunităţi locale de la care primesc serviciile publice. Comunităţile îşi primesc bugetul de la administraţia oraşului unde trăiesc. Iar o parte a bugetului oraşelor vine de la guvernul provinciei de care aparţin. ~n sfîrşit, provinciile primesc o parte a bugetului lor de la guvernul naţional. ~n contextul unei astfel de organizări complexe

a distribuţiei resurselor, controlul suprem al distribuţiei aparţine grupurilor care se găsesc în vîrful piramidei (de exemplu, consiliul de administraţie al unei companii, guvernul naţional). O trăsătură importantă a acestei organizări este preponderenţa distribuţiilor ale căror beneficiare sînt grupurile, nu indivizii. ~ntr-adevăr, în afara nivelului aflat la bază şi care implică doar indivizi, toate celelalte au beneficiari colectivi.

După ce am stabilit faptul că distribuţia poate implica atît grupuri, cît şi indivizi, ne putem întreba: care sînt concepţiile despre justiţie ce guvernează evaluarea distribuţiilor între grupuri întregi? Sînt aceste concepţii diferite de cele implicate în distribuţia între indivizi? ~n secţiunea următoare, propun concepţii despre justiţie orientate fie spre protecţia drepturilor individuale (justiţie individuală), fie spre protecţia drepturilor grupurilor (justiţie colectivă).

Niveluri de receptare şi de comparaţie

Conform teoriilor echităţii şi justiţiei procedurale, procesele de comparaţie joacă un rol important în evaluarea justiţiei. ~n general, aceste comparaţii au ca obiect beneficiari individuali, asemănători pe dimensiuni pertinente la evaluarea justiţiei. ~nsă, în contextul relaţiilor intergrupuri, evaluarea justiţiei poate implica mai multe niveluri de comparaţie. Dar, înainte de a trece la o analiză aprofundată a acestor niveluri, trebuie subliniat faptul că natura beneficiarului (individ sau grup) nu implică automat un nivel de comparaţie corespunzător. Cu alte cuvinte, o distribuţie de care beneficiază grupuri întregi poate fi evaluată pornind de la o comparaţie integrupuri sau pornind de la una interindividuală.

Să luăm, de pildă, cazul membrilor unei echipe de lucru care evaluează justiţia bugetului salarial primit de in-group faţă de cel primit de o altă echipă. Pe de o parte, evalaurea lor poate avea ca obiect o simplă comparaţie a celor două sume şi poate produce o percepţie de justiţie, dacă ele sînt egale, şi una de injustiţie, dacă sînt inegale. Nivelul de comparaţie este, evident, intergrupuri. Pe de altă parte, comparaţia poate avea ca obiect consecinţele individuale ale sumelor primite de cele două grupuri. ~n acest caz, trebuie luat în considerare numărul indivizilor din in-group în raport cu cel al indivizilor din out-group. Să presupunem, de pildă, că in-group-ul conţine cinci indivizi, iar out-group-ul cincisprezece şi că nivelul de productivitate a indivizilor este acelaşi în cele două grupuri. Deoarece calitatea muncii indivizilor este aceeaşi în amîndouă grupurile, principiul de echitate recomandă ca ei să fie plătiţi egal. Dar, fiindcă out-group-ul conţine de trei ori mai mulţi indivizi decît in-group-ul, egalitatea între indivizi cere ca bugetul salarial al in-group-ului să fie de trei ori mai mic decît cel al out-group-ului. Această formă de evaluare este net diferită de prima deoarece implică o comparaţie interindividuală: salariul mediu primit de membrii in-group-ului este comparat cu salariul mediu al membrilor out-group-ului. Să-l numim pe acesta nivel de comparaţie interindividual categorial pentru a-l deosebi de comparaţia interindividuală făcută între membrii aceluiaşi grup. ~n general, atunci cînd există

diferenţe numerice între grupurile comparate, justiţia individuală pretinde ca sumele primite la nivelul grupurilor întregi să fie inegale deoarece ele trebuie să fie proporţionale cu numărul indivizilor care compun fiecare grup (Azzi, 1992, 1993b).

La fel, atunci cînd beneficiarii sînt indivizi, evaluarea justiţiei poate implica atît consideraţii intergrupuri, cît şi individuale. De exemplu, să presupunem că un departament hotărăşte să-l avanseze pe unul din membrii săi. ~n principiu, justiţia acestui fapt poate fi evaluată în două moduri diferite. Unul dintre ele implică o comparaţie între calităţile membrului A, care a fost promovat, şi cele ale membrilor nepromovaţi. Dacă aceşti membri sînt percepuţi ca mai puţin competenţi decît A, promovarea va fi percepută ca justă. O atare formă de evaluare a justiţiei implică un nivel de comparaţie interindividual. Dar este posibilă şi o altă formă de evaluare. O femeie B, aparţinînd aceluiaşi grup, nepromovată, îşi poate compara situaţia cu cea a bărbatului A. Dacă ajunge la concluzia că este la fel sau mai competentă decît A, ea poate considera că situaţia ei este injustă faţă de cea a lui A şi că această injustiţie rezultă dintr-o discriminare. Opţiunea femeii de a se compara cu un coleg diferit pe o dimensiune categorială (sexul) implică un nivel de comparaţie interindividual categorial. Această formă de comparaţie o ajută pe B să estimeze dacă justiţia individuală este violată de discriminarea intergrupuri.

Evaluarea justiţiei în contextul relaţiilor intergrupuri implică două niveluri de comparaţie: comparaţia intergrupuri şi comparaţia interindividuală categorială. Efectele acestor comparaţii asupra calităţii relaţiilor intergrupuri nu sînt identice. Deşi ambele comparaţii pot duce la o percepţie de injustiţie, forma conflictului provocat de această percepţie va depinde de nivelul de comparaţie implicat. Conflictul generat de comparaţia interindividuală categorială se manifestă prin mişcări pentru drepturi civile, protestînd împotriva discriminării datorate *bias-ului* în favoarea in-group-ului dominant. ~n acest caz, scopul conflictului este instaurarea justiţiei individuale - de exemplu, protecţia drepturilor individuale şi eradicarea discriminării intergrupuri.

Conflictul intergrupuri provocat de comparaţii intergrupuri este diferit. Există două aspecte care îl deosebesc de cel cauzat de comparaţii interindividuale categoriale. Pe de o parte, revendicările au ca obiect protecţia drepturilor colective înaintea celor individuale. Pe de altă parte, studiile comparative ale conflictelor etnice arată că acestea au mai multe şanse să se transforme în conflicte armate iremediabile (Horowitz, 1985), în special pentru că revendicarea unor drepturi colective de către grupuri etnice, autohtone sau naţionaliste constituie o ameninţare directă la suveranitatea statului-naţiune (Azzi, în curs de apariţie; v. şi secţiunea 4). Este cazul conflictelor purtate de mişcările naţionaliste şi separatiste (Liban, Israel, Irlanda de Nord, Sri Lanka, fosta Iugoslavie, Georgia). Cele două forme de conflict se manifestă, deseori, împreună, una fiind opusul celeilalte. De exemplu, grupurile separatiste se confruntă cu grupuri dominante care vor să păstreze suveranitatea, unitatea şi integritatea statului în detrimentul culturii grupului dominant. ~n acest caz, grupul separatist îşi revendică egalitatea dreptului la suveranitate, în timp ce grupul dominant delegitimează această revendicare,

susţinînd o ideologie individualistă. Un alt exemplu este cel al cererilor de alocare a unui procent din locurile de muncă pentru membrii grupurilor minoritare din Statele Unite. Acestor cereri li se opun cei care insistă asupra priorităţii competenţei individuale. Un al treilea exemplu este cel al Malaieziei, unde, după dobîndirea independenţei, au apărut tensiuni între, pe de o parte, poporul malaiezian indigen care a stabilit reguli ce oferă in-group-ului prioritate la locuri de muncă publice şi administrative şi, pe de altă parte, „imigranţii” chinezi care cer respectarea competenţei individuale la locul de muncă.

Niveluri de comparaţie şi reguli de justiţie

Faptul că grupurile sociale se confruntă frecvent în privinţa priorităţii atribuite justiţiei individuale faţă de justiţia colectivă arată că aceste două forme de justiţie pot fi incompatibile. Incompatibilitatea lor intervine atunci cînd distribuţia resurselor se face între grupuri întregi şi cînd grupurile respective diferă din punct de vedere numeric. Am arătat deja că, atunci cînd beneficiare sînt grupuri întregi, justiţia individuală pretinde ca distribuţia între grupurile A şi B să fie proporţională cu numărul de indivizi al fiecărui grup. Justiţia colectivă, în schimb, pretinde o distribuţie egală a bunurilor între A şi B în ciuda diferenţei numerice dintre cele două grupuri.

Dilema de a opta pentru unul dintre aceste două principii de justiţie este deosebit de salientă în cazul distribuţiei puterii. De exemplu, în timpul negocierilor care au dus la formarea Statelor Unite, statele mici (reprezentate de New Jersey) au propus un Congres în care fiecare stat să aibă un număr egal de reprezentanţi, în timp ce statele mari (reprezentate de Virginia) au cerut o reprezentare proporţională. Este foarte posibil ca, fără compromisul propus de statul Connecticut şi adoptat de celelalte state, Statele Unite să nu fi existat niciodată aşa cum le ştim astăzi. Connecticut a propus un Congres compus din două Camere, una formată pe baza unei reprezentări proporţionale, cealaltă pe baza unei reprezentări egale a statelor. Această experienţă istorică pare să se repete în negocierile asupra viitorului politic al Republicii Africa de Sud, precum şi în negocierile asupra uniunii politice europene provocate de tratatul de la Maastricht.

Natura resurselor şi potenţialul pentru conflict

Conform distincţiei între justiţia distributivă şi justiţia procedurală în relaţiile interpersonale, percepţia justiţiei în cadrul relaţiilor intergrupuri implică resurse distributive şi resurse procedurale. Să examinăm, mai întîi, resursele distributive. Ele pot fi materiale sau simbolice. De pildă, bugetul salarial al unui departament constituie un bun material, în timp ce reputaţia departamentului în cadrul companiei reprezintă un bun simbolic. Totuşi, există, o diferenţă semnificativă între resursele implicate în distribuţiile interpersonale şi cele din distribuţiile

intergrupuri. ~n timp ce, în cadrul distribuţiilor interpersonale, resursele materiale şi simbolice devin posesiuni individuale, în cazul distribuţiilor intergrupuri numai unele resurse sînt destinate să devină posesiuni individuale. Astfel, bugetul salarial primit de departament trebuie, în principiu, redistribuit între membrii săi. ~n schimb, reputaţia departamentul este o resursă colectivă deoarece ea nu este nici cuantificabilă, nici destinată să devină proprietatea privată a membrilor departamentului, deşi ea poate influenţa identităţile lor sociale. Caracterul non-cuantificabil şi colectiv al acestor resurse ne determină să le clasificăm drept resurse colective pentru a le distinge de cele personale. Ultimele sînt definite ca resurse primite de întregul grup pentru a fi redistribuite între membrii grupului.

Or, este adevărat că salienţa justiţiei colective faţă de justiţia individuală în contextul distribuţiilor între grupuri întregi depinde în mare parte de natura resurselor (Azzi, 1992). Resursele colective distribuite între grupuri , dar care nu pot fi împărţite între indivizi implică justiţia colectivă şi, în consecinţă, regula de egalitate. ~n schimb, resursele private, divizibile între indivizi, implică justiţia individuală şi regula de proporţionalitate.

Importanţa psihologică a acestei clasificări este demonstrată de un studiu care examinează concepţiile despre justiţie ale unor subiecţi americani şi sud africani (Azzi, 1992). Subiecţii erau repartizaţi în două grupuri experimentale, unul jucînd rolul membrilor unei majorităţi etnice, şi celălalt al unei minorităţi etnice dintr-o ţară ipotetică. Subiecţii înşişi proveneau din patru grupuri etno-culturale diferite: două minoritare (sud-africanii albi şi metişi) şi două majoritare (sud-africanii negri - *xhora* - şi americanii albi). Sarcina lor principală consta din a atribui fiecăruia din grupurile simulate o cantitate de resurse conform cu ceea ce ei considerau just. Aceste resurse erau formate din resurse personale (pămînt arabil, apă pentru irigaţii), resurse colective (proporţia de sărbători religioase corespunzătoare fiecărei religii, limba învăţămîntului) şi resurse procedurale (reprezentanţi în branşa legislativă a guvernului, reprezentanţi în cadrul unui comitet de concepere a constituţiei ţării). Conform analizei precedente, rezultatele arată că repartiţiile egalitare erau considerate mai juste în cazul resurselor colective, în timp ce repartiţiile proporţionale erau considerate mai juste pentru resursele personale. Aceste răspunsuri nu erau influenţate nici de categorizarea experimentală, nici de apartenenţa etnică a subiecţilor. Pe baza acestor rezultate, putem afirma că, în contextul distribuţiilor intergrupuri, egalitatea suscită o percepţie de injustiţie în cazul resurselor personale, iar inegalitatea în cazul resurselor colective.

Cît despre resursele procedurale, rezultatele arată că subiecţii din grupul majoritar sînt mai înclinaţi decît cei din grupul minoritar să opteze pentru proporţionalitate în distribuţia puterii politice. Mai mult, subiecţii aparţinînd grupurilor etnice majoritare preferă proporţionalitatea mai mult decît tind să o facă cei din grupurile etnice minoritare. Avîndu-se în vedere paradigma utilizată, de minimalizare a indentificării cu grupurile beneficiare, diferenţele reflectă concepţii divergente despre justiţia procedurală. Care sînt caracteristicile puterii ce pot cauza divergenţa? ~n genere, puterea distribuită între grupuri întregi combină caracteristicile resurselor private şi ale celor colective. Pe de o parte, puterea este

o resursă privată şi cuantificabilă. Dar, pe de altă parte, numărul reprezentanţilor sau ai delegaţilor trebuie să fie proporţional cu numărul alegătorilor pe care îi reprezintă. ~nsă, puterea este şi o resursă colectivă deoarece gradul de putere a unui grup are o influenţă enormă asupra sorţii şi supravieţuirii lui ca entitate socială distinctă. ~ntr-adevăr, aşa cum am arătat deja, grupurile care au mai multă putere tind mai mult să favorizeze in-group-ul în distribuţia celorlalte resurse decît cei care posedă mai puţină putere (Bourhis, 1993, Sachdev & Bourhis, 1985, 1991).

Rezultă că puterea indică o problemă de distribuţie deoarece ea implică simultan atît nivelul individual, cît şi pe cel colectiv al justiţiei. Acest fapt măreşte probabilitatea divergenţelor intergrupuri. Rezultatele studiului efectuat de Azzi (1992) sugerează că ar fi mai uşor de provocat un conflict intergrupuri în legătură cu regulile de justiţie care trebuie adoptate în distribuţia puterii, decît un conflict în legătură cu regulamentul de distribuţie a resurselor personale sau colective. Trebuie, totuşi, explicat de ce grupurile majoritare preferă proporţionalitatea, în timp ce grupurile minoritare aleg egalitatea în distribuţia puterii. Un răspuns ar putea fi că în general, grupurile minoritare tind, mai mult decît cele majoritare, să se angajeze în comparaţii intergrupuri. Tendinţa este produsă, în parte, de salienţa identităţii de grup a membrilor din grupurile minoritare, deoarece această identitate este distinctă în contextul social (McGuire, Child & Fujioka, 1978; Simon, 1992; Simon & Brown, 1987). O altă interpretare se referă la *bias-ul* în favoarea in-group-ului, conform căruia, fiecare grup exprimă o preferinţă pentru acea regulă de justiţie care maximizează puterea sau minimalizează dezavantajul lui. Astfel, grupul majoritar alege proporţionalitatea fiindcă ea favorizează in-group-ul, în timp ce grupul minoritar optează pentru egalitate căci aceasta minimalizează dezavantajul in-group-ului. O a treia interpretare se referă la rolul combinat al justiţiei procedurale şi al preocupărilor identitare în distribuţia puterii. Ea va fi prezentată în secţiunea următoare.

4. Putere şi justiţie procedurală în conflictul intergrupuri

Influenţe ideologice asupra concepţiilor despre justiţia procedurală

~n general, accesul la puterea politică în ţările democratice este determinat în funcţie de principii care favorizează majorităţile (Lijphart, 1977, 1984) şi care reflectă deci o ideologie individualistă. Conform acestei ideologii, cantitatea de putere primită de un grup trebuie să fie proporţională cu numărul de indivizi ai acelui grup. ~n unele ţări, puterea majorităţii este absolută. ~nsă, în contextul politic al statelor-naţiuni, consecinţele psiho-sociale ale acestei ideologii democratice nu pot fi examinate decît în combinaţie cu efectele altei ideologii: cea a suveranităţii naţionale. Conform acesteia, guvernul naţional posedă controlul

suprem - în interiorul frontierelor teritoriale - asupra exploatării şi redistribuţiei resurselor, precum şi asupra definirii şi atribuirii drepturilor juridice şi politice, inclusiv dreptul la cetăţenie. Cu alte cuvinte, suveranitatea unei naţiuni exclude participarea sau interferenţa directă a altor naţiuni în gestiunea şi administrarea afacerilor ei. Principiul suveranităţii nu se limitează doar la domeniul politic, ci este la fel de important şi pentru companiile particulare. şi în acest caz, consiliul de administraţie are puterea supremă în interiorul companiei, ceea ce exclude alte companii şi agenţi sociali de la participarea directă la luarea deciziilor.

Consecinţele psiho-sociale ale combinaţiei celor două ideologii (democraţie şi suveranitate) sînt imense. Noi le vom examina aici pe cele privind relaţiile intergrupuri din interiorul frontierelor teritoriale ale statelor-naţiuni (sau ale companiilor). ~n primul rînd, aceste ideologii preconizează o relaţie directă între individ, conceput ca „cetăţean”, şi stat. Indivizii îşi primesc drepturile de cetăţeni de la autorităţile care guvernează statul şi au datoria de a manifesta, în schimb, o loialitate exclusivă. ~n acest context, nu poate interveni loialitatea individului pentru grupuri intermediare (de pildă, etno-culturale) ceea ce implică o delegitimizare a identificării cu grupurile etno-culturale din care este compus statul şi, în acelaşi timp, o legitimizare prioritară a justiţiei individuale faţă de justiţia colectivă (Azzi, în curs de apariţie; Azzi & Pepitone, 1993).

~n ciuda accentului pus de aceste ideologii pe justiţia individuală, importanţa puterii în definirea şi menţinerea identităţilor grupurilor intermediare măreşte pertinenţa şi salienţa justiţiei colective în ceea ce priveşte distribuţia sa. Justiţia colectivă devine salientă cînd puterea centrală este controlată, mai mult sau mai puţin exclusiv, de membrii unuia din grupurile intermediare. ~n contextul unei ideologii democratice individualiste, este foarte probabil ca grupul dominant să fie cel majoritar din punct de vedere democratic. ~n aceste condiţii, membrii grupului exclus, deseori minoritar, ar fi îngrijoraţi de posibilitatea ca grupul lor să fie permanent exclus de la putere (Lijphart, 1977). Preocupările lor ar fi cu atît mai active cu cît grupul dominant s-ar folosi de controlul lui pentru a defini identitatea statului prin imaginea propriei culturi. Avînd în vedere această dinamică, putem înţelege teama grupurilor minoritare cu privire la reprezentarea proporţională şi preferinţa lor pentru reprezentarea egalitară.

Modalităţi de împărţire a puterii şi rezolvare a conflictului

Atunci cînd puterea ocupă un loc central în conflictele intergrupuri, reconcilierea ar fi probabil facilitată de stabilirea unor convenţii asupra puterii care ar permite un compromis între justiţia individuală şi justiţia colectivă în primul rînd prin împărţirea puterii, respectînd proporţionalitatea fără a exclude grupurile minoritare. Astfel de convenţii sînt sugerate în schema conceptuală propusă recent de autor *(v.* Azzi, 1993 b; Azzi & Jost, 1994).

A	B	55	55	55	55	55	55	55	55	55	100	
100	0											
95	5			Control								
90	10			unilateral								
85	15			pentru grupa A								
80	20											
75	25											PV(A)>PV(B)
70	30		U			M						
65	35											
60	40											
55	45											
50	50				Control mutual							PV(A)=PV(B)
45	55											
40	60											
35	65											
30	70											
25	75											PV(A)<PV(B)
20	80											
15	85			Control								
10	90			unilateral								
5	95			pentru grupa B								
0	100											

Figura 8 - Distribuţia puterii între două grupuri în cadrul unui organism de adoptare a deciziilor, în funcţie de reprezentarea grupurilor şi de regula de vot. Cifrele din primele două coloane de la stînga arată distribuţia reprezentaţiei între grupurile A şi B. Cifrele de pe rîndul de sus arată numărul de voturi necesar pentru o decizie şi se întinde de la majoritatea simplă (55%) pînă la unanimitate (100%). PV corespunde „puterii de veto”.

Pornind de la analize comparative asupra constituţiilor democratice (de exemplu, Horowitz, 1985; Lijphart, 1977, 1984), această schemă teoretică defineşte distribuţia puterii de a lua decizii în funcţie de doi parametri: proporţia reprezentanţilor fiecărui grup şi proporţia voturilor necesare pentru o decizie - aceasta din urmă putînd varia de la o majoritate simplă pînă la unanimitate. Totalitatea combinaţiilor posibile ale parametrilor produce două configuraţii în distribuţia puterii: fie că unul din grupuri are o putere unilaterală de a lua decizii, fie că grupurile au un control reciproc sau multilateral. Distribuţia puterii este definită matematic prin puterea de veto a celor două grupuri. Puterea de veto a in-group-ului reprezintă proporţia de voturi pe care le posedă acesta pentru a împiedica out-group-ul să ia singur o decizie. Să considerăm, de pildă, două grupuri, A şi B, care reprezintă 70% şi, respectiv, 30% din populaţia unei ţări. Dacă proporţia reprezentanţilor grupului majoritar A (de exemplu, 70%) ar fi mai mare decît proporţia voturilor necesare (de exemplu, 60%), el ar avea o putere unilaterală de a lua decizii (v.

figura 8, intersecţia U). Cu alte cuvinte, grupul A nu are ne voie să convingă reprezentanţii grupului B ca să obţină numărul de voturi necesare pentru a adopta o decizie. ~nsă, dacă proporţia reprezentanţilor fiecăruia din cele două grupuri (să zicem, 70 % şi 30%) va fi mai mică decît cea a voturilor necesare (de exemplu, 75%) atunci puterea de a lua decizii va fi reciprocă (v. figura 8, intersecţia M). ~n acest caz, grupul A va trebui să obţină cel puţin 5% din voturile grupului B pentru a atinge numărul de voturi necesar. Numărul de voturi de care are nevoie grupul A de la grupul B reprezintă puterea de veto a grupului B. Acest exemplu arată cum se poate realiza controlul mutual fără ca grupurile să aibă o reprezentare egală. Cu alte cuvinte, în timp ce reprezentarea proporţională respectă justiţia individuală, controlul mutual oferit de regula de vot super-majoritar protejează puterea grupului minoritar. Cum poate fi aplicată această figură în cazul grupurilor multiple? ~ntr-o astfel de situaţie, trebuie modificată puţin definiţia puterii de veto. ~n loc ca puterea să fie definită ca număr de voturi ale in-group-ului care împiedică out-group-ul să ia singur o decizie, ea va fi definită ca număr de voturi care împiedică toate out-group-urile să formeze o coaliţie pentru a dobîndi puterea absolută asupra adoptării de decizii (Azzi, 1993 b). Să examinăm, de exemplu, cazul unui stat federal compus din zece provincii (cum este Canada). Să presupunem că X, una din provincii, numără 40% din populaţie şi că fiecare din celelalte conţine mai puţin de 10% din populaţie. ~n acest caz, o reprezentare proporţională în parlament i-ar da provinciei X 40% din locuri, mai mult decît oricărei alte provincii. Totuşi, dacă celelalte nouă provincii hotărăsc să formeze o coaliţie, ele pot avea 60% din voturi şi pot dobîndi un control unilateral, fixînd regula de vot la o majoritate simplă (v. figura 9).

		55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
Egalitate	10										
	15		Control unilateral								
	20		printr-o coaliţie care								
	25		exclude provincia X								
	30										
	35						Control multilateral				
Proporţionalitate	40	A									
	45										

Figura 9 - Puterea unei provincii X într-un parlament reprezentînd un total de zece provincii. Cifrele din coloana din stînga corespund proporţiei reprezentanţilor provinciei X, în timp ce cifrele de pe rîndul de sus corespund proporţiei de voturi necesare pentru adoptarea unei decizii.

Să remarcăm o caracteristică interesantă a acestei situaţii. Din perspectiva provinciei X, o reprezentare egalitară care i-ar da doar 10% din locuri este mai puţin satisfăcătoare decît o reprezentare proporţională. Să presupunem, însă, că

membrii provinciei au posibilitatea unei alegeri limitată între (a) proporţionalitate combinată cu o regulă a majorităţii simple (v. figura 9, intersecţia A) şi (b) egalitatea combinată cu putere de veto (v. figura 9, intersecţia B). Prima opţiune, care, teoretic, dă mai multe voturi grupului, îl privează de puterea de veto; cea de a doua, îi dă cu mult mai puţine voturi, în schimb îi conferă putere de veto. Ce vor alege membrii acestei provincii? Se poate specula că dacă motivaţia dominantă ar fi de a maximiza controlul efectiv al in-group-ului, ei ar trebui să aleagă egalitatea, însă dacă motivaţia dominantă va fi de a diferenţia între in-group şi celelalte provincii, ei vor alege proporţionalitatea care, în fapt, îi privează de puterea efectivă! Acest exemplu ilustrează faptul că mărirea numărului de reprezentanţi ai unui grup nu antrenează, în mod necesar, o mărire a gradului său de control decît atunci cînd acest număr depăşeşte jumătate din total.

Este puţin probabil ca un organism de adoptare a deciziilor cuprinzînd un număr destul de mare de reprezentanţi să pretindă un număr foarte ridicat de voturi. O regulă care impune o super-majoritate sau unanimitate face ca procesul de luare a deciziilor să fie ineficient deoarece ea măreşte probabilitatea unei indecizii (Azzi & Jost, 1994). O soluţie potenţială la această problemă este reprezentarea egalitară combinată cu o majoritate simplă. ~nsă o astfel de coaliţie riscă să fie respinsă deoarece poate concentra o putere unilaterală într-o coaliţie repre-zentînd mai puţin de jumătate din populaţia totală. Prin urmare, ea ar fi o violare a justiţiei individuale. O soluţie mai acceptabilă ar fi de a stabili o reprezentare proporţională şi o majoritate simplă, dar ea cere ca această majoritate să includă voturi ale fiecărui grup. O astfel de soluţie se adoptă, de exemplu, în deliberările parlamentare din Belgia. Cînd parlamentul trebuie să ia o decizie privind interesele etno-lingvistice, adoptarea ei necesită acordul unei majorităţi a reprezentanţilor flamanzi şi al unei majorităţi a reprezentanţilor francofoni. Avantajul acestei soluţii este ilustrat de un studiu recent (Azzi, 1993 a). Subiecţii au fost plasaţi în două grupuri în funcţie de preferinţele lor estetice. Ponderea numerică a grupurilor era variată prin inducţia convingerii că unul dintre grupuri număra treisprezece persoane, iar celălalt cinci. Anticipînd o sarcină competitivă în care membrii grupului cîştigător urmau să participe la o loterie de 200$, trebuia mai întîi ca ambele grupuri să decidă împreună asupra distribuţiei unei resurse necesare pentru competiţie. Obiectivul principal al studiului era opţiunea lor pentru o regulă de vot obligatorie în a lua o decizie împreună. Cînd s-a cerut subiecţilor să indice această regulă pe o scară mergînd de la majoritatea simplă la unanimitate, subiecţii minoritari au cerut o majoritate de două treimi, în timp ce subiecţii majoritari au cerut o majoritate simplă care, de fapt, priva grupul minoritar de puterea de veto. ~nsă, cînd li s-a cerut subiecţilor să indice numărul de voturi pe grupuri, nici un subiect nu a lipsit grupul minoritar de puterea de veto, iar opţiunile s-au concentrat în jurul unei majorităţi din mijlocul fiecărui grup (v. figura 10).

Avantajul soluţiei este că ea garantează atît justiţia individuală, prin reprezentarea proporţională, cît şi eficienţa, prin impunerea unei majorităţi simple, şi justiţia colectivă, prin aceea că majoritatea simplă trebuie să includă voturile fiecărui grup.

	0	1	2	3	4	5
0						1
1						1
2			1			
3						2
4					2	
5			2		1	3
6			2	1		
7			1	13	1	1
8			1	2	5	
9				4	3	1
10				2	4	
11					1	1
12					1	1
13						1

Figura 10 - Numărul de voturi necesare pentru a lua o decizie comună specificat pe grup. Cifrele din matrice indică numărul de subiecţi care au ales fiecare combinaţie. Cifrele de pe rîndul de sus arată numărul de voturi necesare de la grupul minoritar (maximum 5), iar cifrele din prima coloană din stinga arată numărul de voturi necesare de la grupul majoritar (maximum 13). Remarcaţi concentraţia opţiunilor în cadranul care cere fiecărui grup o majoritate a voturilor (dreapta jos).

Concluzii

Ideile expuse ne permit o reprezentare mai mult sau mai puţin precisă a dinamicii conflictului intergrupuri şi a modurilor de rezolvare a acestuia. Pe de o parte, teoriile prezentate conţin ipoteze, mai mult sau mai puţin specifice, privind cauzele conflictului. Pe de altă parte, nici una dintre teorii nu este suficientă în sine pentru ca să explice complexitatea proceselor care determină conflictul. Pentru a oferi o justificare completă a conflictului intergrupuri, ar trebui să găsim un mod de a îngloba diferitele idei ale acestor teorii, sarcină pe care o lăsăm viitorilor cercetători. Totuşi, putem trasa în linii mari o astfel de asimilare.

~n primul rînd, o premiză importantă pentru apariţia conflictului intergrupuri o constituie existenţa intereselor incompatibile. Probabilitatea unui conflict se măreşte atunci cînd două grupuri doresc posesiunea exclusivă a aceleiaşi resurse (Sherif, 1966). Trebuie să adăugăm cel puţin două nuanţări în completarea acestei idei: (1) Relaţia dintre interesele incompatibile şi conflict este mai curînd probabilistică decît fixă. Conform teoriei jocurilor, reacţia grupurilor în faţa incompatibilităţii intereselor lor este deseori caracterizată de motivaţii mixte. In-group-ul poate opta să se concentreze asupra maximizării imediate a intereselor sale, ceea ce antrenează o interacţiune competitivă cu out-group-ul. Sau poate alege să negocieze cu out-group-ul un regulament al competiţiei. (2) Urmărirea

intereselor materiale nu este pur raţională. Ea poate fi guvernată, în mare parte, de motivaţii simbolice. Conform teoriei identităţii sociale, distribuţia resurselor nu este doar o motivaţie raţională, ci şi una simbolică deoarece o comparaţie intergrupuri, facilitată de apartenenţa grupurilor la o structură inclusivă, activează nevoia de a afirma identitatea socială (Tajfel & Turner, 1986; Turner *et al,* 1987). Distribuţia resurselor determină nu doar caracterul simetric sau asimetric al interdependenţei dintre grupuri în cadrul structurii inclusive (Rabbie, Schot & Visser, 1989), dar şi definirea identităţii lor, a relaţiilor dintre identităţi şi a identităţii organizaţiei inclusive.

Miza simbolică a distribuţiei resurselor între grupuri sociale este produsă, în parte, de incompatibilitatea dintre justiţia individuală şi justiţia colectivă (Azzi, 1992, 1993 b). Deseori, conflictele intergrupuri implică grupuri care nu sînt de acord fie asupra priorităţii justiţiei colective, fie a celei individuale. Dar, în general, putem afirma că rezolvarea unui conflict ar trebui, probabil, să implice un compromis între justiţia individuală şi justiţia colectivă. Respectarea justiţiei individuale ar fi esenţială în situaţiile în care beneficiarii direcţi sau indirecţi sînt indivizi, iar resursele sînt de natură economică. ~n aceste situaţii, probabil, o politică de decategorizare ar putea facilita eliminarea discriminării intergrupuri şi respectul pentru justiţia individuală. ~n schimb, respectarea justiţiei colective este esenţială în situaţiile în care beneficiare sînt grupurile întregi, iar resursele sînt de natură colectivă. ~n aceste situaţii, este mai recomandabilă o politică de recunoaştere şi respectare a diferitelor identităţi colective decît o politică de decategorizare. Dilema optării pentru unul dintre aceste niveluri de justiţie este deosebit de dificilă în cazul distribuţiei puterii, căci aceasta este pertinentă, în special, la evaluarea identităţilor colective (Bourhis, 1993; Ng, 1984). Aici, un element important pentru conflictul intergrupuri şi lichidarea lui este prioritatea acordată justiţiei individuale relativ la cea acordată justiţiei colective. Fiindcă justiţia individuală ţine cont de ponderea numerică a grupurilor ea favorizează grupul majoritar, ceea ce determină grupurile minoritare să declanşeze un conflict cerînd respectarea drepturilor colective (Azzi & Pepitone, 1993).

Atunci cînd conflictele intergrupuri sînt focalizate pe distribuţia resurselor limitate, scopurile supraordonate propuse de Sherif nu sînt suficiente pentru a lichida conflictul. Această insuficienţă este ilustrată de un scenariu foarte comun în relaţiile intergrupuri (Levine & Campbell, 1972): în cadrul scenariului, grupurile în conflict sînt determinate să se unească prin introducerea unui adversar comun. Ameninţarea pe care acesta o reprezintă determină grupurile să coopereze pentru a-l înfrînge. ~nsă, o dată eliminată ameninţarea, grupurile se întorc la disputa lor iniţială. Scenariul ilustrează că, dacă scopul supraordonat nu priveşte direct subiectul contestat, efectul lui este doar temporar. Pentru a avea ca rezultat o rezolvare a conflictului pe termen lung, scopul supra-ordonat va fi combinat cu formularea unor principii şi proceduri care să regleze distribuţia resurselor. Stabilirea unor reguli de distribuţie acceptabile, în special în cazul distribuţiei puterii, ar putea să frîneze conflictul între grupuri sau, cel puţin, să pună la punct o modalitate de negociere şi de confruntare care să excludă violenţa.

Capitolul XII

Ideologie şi relaţii intergrupuri

Tomas Ibanez

1. Ideologia: un concept discutabil

Din mulţimea dezacordurilor declanşate de noţiunea de ideologie, o singură idee pare să răsară şi să restaureze unanimitatea: ideologia este o noţiune polemică şi polisemică. Nimic uluitor, avînd în vedere că majoritatea autorilor care încearcă să ne conducă printre meandrele ideologiei consideră prudent să planteze la începutul proiectului lor un panou care anunţă: „Pericol! Nisipuri mişcătoare". Astfel, în cartea sa *Ideologia* Raymond Boudon declară că examinarea literaturii consacrate noţiunii de ideologie şi explicării fenomenului ideologic provoacă „sentimentul că ea este dominată de o mare confuzie" (Boudon, 1986, p. 29). Sentiment de confuzie împărtăşit, se pare, de majoritatea specialiştilor care îl justifică prin aceea că noţiunea de „ideologie" a suscitat în ştiinţele sociale „mai multe dificultăţi analitice şi conceptuale decît aproape oricare altă noţiune" (Abercrombie, Hill şi Turner, 1980, p. 187). Alţii merg chiar mai departe. După ce au salutat îndrăzneala celor care se aventurează în labirintul textelor despre ideologie, ei se grăbesc să adauge următorul avertisment pe panou: „Atenţiune! Drum închis". Este exact ceea ce face Serge Moscovici atunci cînd afirmă: „Noţiune critică şi sterilă: iată cum se explică de ce s-a scris mai mult despre ea decît opera originală creată pornind de la ea" (Moscovici, 1991, p. 67). Prudenţi, majoritatea celor care examinează fenomenele sociale critică orice referinţă la această noţiune. Noţiune confuză, complexă, dificilă, problematică, sterilă, poate, ideologia ar fi, în plus, o noţiune devenită absolut inutilă în zilele noastre, dacă am da crezare celor care descriu epoca noastră ca fiind una a „sfîrşitului ideologiilor" (Bell, 1960).

~n ceea ce priveşte psihologia socială contemporană, ea s-a ferit de acest concept care „rămîne izolat între limitele sociologiei şi ale ştiinţelor politice al căror obiect l-a constituit după dezbateri şi controverse" (Hogg şi Abrams, 1988, p. 83). Cuvîntul apare, uneori, în textele psihosociologilor, ca din întîmplare şi fără alte explicaţii, deşi fenomenele abordate par să aibă o relaţie directă cu

procesele ideologice. Este remarcabil, de pildă, faptul că termenul nu apare decît de trei ori într-o lucrare excelentă consacrată stereotipurilor, prejudecăţilor şi discriminării (Bar-Tal, Graumann, Kruglanski şi Strobe, 1989). Departe de a se datora hazardului, utilizarea redusă a conceptului răspunde unei tendinţe generale, după cum o confirmă şi faptul că voluminoasa şi prestigioasa *Handbook of Social Psychology,* cuprinzînd mai mult de 2000 de pagini, nu menţionează cuvîntul *ideologie* decît de trei ori, în afara capitolului consacrat acţiunii politice de unde, cu siguranţă, nu putea lipsi (Lindzey şi Aronson, 1985).

~ntr-o astfel de conjunctură, rarele lucrări specific psihosociale care abordează explicit problema ideologiei capătă un statut cu totul particular. Fără a avea pretenţia de a fi exhaustivi, putem menţiona aici cercetările lui Jean-Pierre Deconchy (1971, 1989) asupra regulamentelor sociale ale organizaţiilor purtătoare de ideologii guvernate de principiul de ortodoxie, pe cele ale lui Willem Doise (1982) care, specificînd diversele niveluri de analiză ale explicaţiilor din psihologia socială, subliniază necesitatea unui nivel ideologic aparţinînd unei viziuni globale a societăţii sau pe cele ale lui Jean-Leon Beauvois şi Robert Joule (1981; Beauvois, 1991) avînd ca subiect raporturile dintre practicile sociale concrete şi ideologiile născute din aceste practici sociale. Deşi doar indirect, ultimele lucrări amintesc de cei care, în anii ’70, au dezvoltat o perspectivă apropiată de cea a lui Althusser, şi anume Michel Pecheux (Pecheux *et al.*, 1973), Michel Plon (1972) şi Jean-Pierre Poitou (1978). Aceşti cercetători au examinat la timpul respectiv, implicaţiile ideologice prezente, în opinia lor, în numeroase teoretizări psihosociale. ~n alte contexte lingvistice, putem menţiona lucrările lui Maritza Montero (1987) din Venezuela asupra determinanţilor ideologici ai identităţilor naţionale sau pe ale lui Edward Sampson (1981), din Statele Unite, care a arătat cum marile curente ale psihologiei contemporane încorporează supoziţii izvorîte de ideologia liberală. Totuşi, abia în Marea Britanie găsim cel mai productiv program de cercetare din domeniul psihosociologiei fenomenelor ideologice (Billig, 1982; Billig, 1987; Billig, 1991; Billig *et al,* 1988). Lui Michael Billig îi revine meritul de a fi asociat noţiunea de ideologie cu raporturile intergrupale (Billig, 1976). ~n universitatea lui au loc cercetări inovatoare utilizînd analiza discursului pentru a contura practicile de limbaj care subîntind ideologiile rasiste (Wetherell şi Potter, 1992).

Această enumerare s-ar putea mări considerabil dacă am include în ea cercetări desemnînd prin alţi termeni ceea ce am fi înclinaţi să considerăm ca aparţinînd de domeniul ideologiei. Este cazul cercetătorilor ca Pettigrew (1958, p. 40) care face apel la „norme culturale” sau la factori „socio-culturali” pentru a explica conduitele rasiste. Dar, chiar şi atunci, lista noastră ar rămîne destul de modestă determinîndu-ne să ne punem problema dezinteresului relativ pe care psihologia socială îl manifestă faţă de fenomenele ideologice. şi, totuşi, pare, din capul locului, rezonabil să considerăm că ideologia determină un număr mare de fenomene psihosociale şi este profund „ancorată în contextul intergrupal” (Hogg şi Abrams, 1988, p. 84).

Deci, ce se petrece? Sînt oare noţiunile „sisteme de convingeri”, „reprezentări sociale”, „atitudini faţă de out-group-uri” prea operaţionale şi prea euristice pentru a descrie ceea ce se întîmplă între grupuri? Iar conceptul asupra ideologiei este cu adevărat prea confuz şi prea dificil pentru a putea fi utilizat în explicaţia psihosocială? Sau poate că liniştea din jurul noţiunii de ideologie rezultă tocmai din constrîngeri ideologice? Mulţi autori, de exemplu Moscovici, sînt în favoarea ipotezei că alte concepte oferă o mai mare operaţionalitate. Deşi noi nu împărtăşim acest punct de vedere (Ibanez, 1991), trebuie să recunoaştem că polisemia evidentă a termenului „ideologie” goleşte de conţinut precis enunţurile transparent clare la prima vedere. Un enunţ în aparenţă transparent ca „raporturile intergrupale sînt modulate de procese ideologice” capătă diferite sensuri în funcţie de ceea ce se înţelege prin „ideologie”.

Pentru a şti dacă, în ciuda dificultăţilor, merită să luăm în considerare acest concept, vom încerca mai întîi să precizăm ce este ideologia. Definiţia este cu atît mai necesară, cu cît se pare că obiectul fenomenului intergrupal, analizat amplu în cadrul capitolelor precedente, constă din a explica conceptul de ideologie.

2. Ce este ideologia?

Referinţa la ideologie în discursul cotidian

Este bine cunoscut faptul că noţiunea de „Ideologie” nu a pătruns în limba franceză decît recent - la începutul secolului trecut - şi că a devenit lent parte din vocabularul curent. A arunca o privire asupra modalităţilor de însuşire a ei de către limbajul comun contemporan, a vedea care sînt utilizările ei în vorbirea actuală ar constitui un prim pas util pentru abordarea înţelesului acestei noţiuni. Pentru a fi pe deplin întemeiată, această încercare ar necesita o cercetare empirică dificilă din punctul de vedere al culegerii datelor, ceea ce ne depăşeşte. Totuşi, observaţiile următoare, credem noi, sînt la fel de acceptabile pentru un obiectiv sugestiv, mai mult decît demonstrativ, singurul pe care ni-l propunem aici.

~n primul rînd, termenul „ideologie” este departe de a apărea frecvent în conversaţia cotidiană. Mari sectoare ale populaţiei nu-l utilizează niciodată sau aproape niciodată, chiar dacă l-au auzit pronunţat de mai multe ori şi au o oarecare idee despre ce înseamnă. Oamenii preferă să recurgă la cuvîntul „idee”, ca atunci cînd spun: „Are unele idei pe care nu le împărtăşesc” sau „desigur, eu am ideile mele”. La fel, oamenii preferă să spună despre discursuri care ar putea fi caracterizate drept ideologice: „asta e doar flecăreală” sau „toate acestea nu sînt decît vorbe”. Conotaţiile sînt evidente. Pe de o parte, ideologia trimite la credinţe, convingeri, la modul de a vedea lucrurile, pe de altă parte, ea trimite la ceva care sună a gol şi care are prea puţine implicaţii pentru a înfrunta realitatea. Există totuşi trei domenii discursive unde frecvenţa cuvîntului „ideologie” pare să crească considerabil.

A. Domeniul discursului politic, adică al „clasei politice” (parlamentari, respon sabili ai partidelor politice, militanţi foarte angajaţi) sau al comentatorilor vieţii politice în mass media. ~ntîlnim aici expresii de genul „orice aţi face, ideologia pe care o aveţi iese la iveală din cuvintele dvs.”, „Aceste măsuri se înscriu într-o ideologie progresistă”, „El are o formaţie ideologică solidă”, „Dezbaterea s-a situat pe un plan ideologic fără a coborî la nivelul propunerilor concrete”. Ideologia trimite, în aceste cazuri, la sisteme de valori care sub întind poziţiile politice, la ceea ce este, uneori, nespus, dar care orientează manifestările discursive explicite, la un sistem mai mult sau mai puţin concret de gîndire politică, la principii generale.

B. Domeniul discursului specific sectoarelor numite uneori „instruite” pentru a indica faptul că au primit o educaţie universitară sau că au un nivel cultural înalt. Nu rareori se întîlnesc în conversaţiile din aceste medii referinţe explicite la ideologie, de genul: „Ceea ce spui are o nuanţă ideologică”, „Implicaţiile ideologice ale conduitei tale sînt evidente”, „Este prea plin de contradicţii pe plan ideologic pentru ca discursul lui să fie coerent”. Ideologia apare nu doar ca un element care suscită vorbirea şi care maschează, uneori, realitatea sau supradetermină conduitele, ci şi ca un dispozitiv care dă sens şi coerenţă interpretărilor noastre asupra realiţăţii, asociat unor inserţii sociale şi unor interese particulare.

C. Domeniul discursului „specializat”, cum ar fi cel al cercetătorilor în ştiinţe sociale şi în filosofie. Fie în scrierile, fie în conversaţiile lor, se găsesc expresii de tipul: „Această teorie conţine un ansamblu de supoziţii ideologice care o fac inacceptabilă”, „~n fond, el face parte dintr-o viziune ideologică asupra conceptului despre individ”, „Aceasta pare să aibă trăsăturile unei ştiinţe, dar nu este de fapt decît ideologie”. Apare aici manifestă tensiunea dintre ştiinţă şi
ideologie, precum şi caracterul de distorsiune, speculativ şi nefondat al enunţu rilor cu caracter ideologic. Ideologia se opune într-o oarecare măsură cunoştinţei validate; ea trimite la cuplul adevăr/eroare şi pare să supradetermine discursul în cadrul căruia se găseşte mai mult sau mai puţin disimulată.

Pe scurt, caracterul polisemic al cuvîntului „ideologie” se reflectă efectiv în uzajele cotidiene, iar diversitatea uzajelor se manifestă în funcţie de sectoarele sociale aflate în discuţie. Faptul că acel cîmp semantic în care se înscrie termenul „ideologie” îl nuanţează într-un mod diferit pare să se îndrepte în direcţia uneia dintre concepţiile asupra ideologiei care, după cum vom vedea mai departe, pune accentul pe relaţia dintre poziţiile ocupate de agenţii sociali şi ideile pe care le împărtăşesc ei.

Este evident că, în zilele noastre, termenul „ideologie” este puternic legat de domeniul politicului, pe de o parte, şi de cel al culturii, pe de altă parte. Există o opoziţie clară între ceea ce reiese din cunoştinţe acceptate consensual ca valabile şi convingerile doar considerate valabile. Un alt punct important se referă la efectele de distorsiune şi la caracterul uneori ilicit şi implicit al elementelor ideologice. şi, în sfîrşit, în unele utilizări, apar natura mai mult sau mai puţin sistemică şi forţa generativă a ideologiei.

Această trecere în revistă a uzajelor în vigoare în cadrul limbajului curent ne-a furnizat o primă aproximare a conceptului de ideologie. Bineînţeles, trebuie să ne îndreptăm atenţia spre literatura de specialitate pentru a putea situa cu exactitate conceptul.

Genealogia şi accepţiunile noţiunii de ideologie

Istoria joacă uneori feste intenţiilor şi previziunilor inovatorilor, fie ei din domeniul gîndirii, al tehnicii sau al moralei. ~n domeniul gîndirii, un exemplu frapant îl constituie inventarea *ideologiei.* Cînd Antoine Destutt de Tracy creează termenul „ideologie" în contextul Revoluţiei Franceze şi lucrează la cartea sa *Elemente de ideologie,* în jurul anului 1800, scopul lui este de a se opune vehement metafizicii şi de a o înlocui cu o ştiinţă adevărată, capabilă să se ocupe cu rigurozitate de fenomenul ideilor. „Ideologia" este pentru el termenul prin care se hotărăşte să desemneze „ştiinţa ideilor". Astăzi, ideologia desemnează exact contrarul. Este metafizică în sensul peiorativ al termenului, adică antiteza cunoaşterii ştiinţifice. Incomodat de poziţiile critice ale „ideologilor" reuniţi în jurul lui Destutt de Tracy, Napolen a fost primul care a încercat să-i ridiculizeze pe aceştia şi a contribuit la conotarea ideologiei ca lipsă de legătură cu realitatea. A urmat apoi Karl Marx care avea să joace un rol decisiv în vehicularea socială a unei noi semnificaţii a termenului, îndepărtată de sensul original.

Concepţia asupra ideologiei se bazează la Marx pe noi considerente fundamentale. ~n primul rînd, există ideea forţă, conform căreia conştiinţa este un produs social. Fără îndoială, gîndirea noastră se desfăşoară în cap, dar nu ia naştere acolo, iar conţinutul ei nu depinde de ea însăşi. Prin urmare, avem a doua teză, conform căreia modurile şi raporturile de producţie prevalente într-o societate dată determină conţinutul conştiinţei. Deci, practicile concrete ale indivizilor desfăşurate în scopul de a le asigura condiţiile de existenţă şi relaţiile sociale pe care le implică aceste practici modelează conştiinţa indivizilor. Cea de a treia teză susţine că sectoarele dominante în raporturile de producţie pot determina celelalte sectoare să împărtăşească conţinutul conştiinţei lor, corespunzător, de fapt, propriei lor poziţii sociale. Astfel, apare „conştiinţa falsă" a celor dominaţi deoarece ei privesc lumea prin intermediul unei conştiinţe produse de o poziţie socială care nu este a lor (Marx şi Engels, 1968).

La Marx, ideologia apare, aşadar, sub următoarele trei aspecte: a) ea este produsă de condiţiile sociale de existenţă - însă nu apare ca atare conştiinţei indivizilor; b) aparţine unei poziţii date în cadrul raporturilor de producţie - dar această apartenenţă este mascată atunci cînd ideologia unei poziţii sociale date este însuşită de cei care ocupă alte poziţii; c) în fine, prin modalitatea sa de a produce cea mai mare distorsiune („conştiinţa falsă"), ideologia este legată direct de inegalităţile de putere care structurează societatea. Prin urmare, ideologia apare ca un fenomen de distorsionare a gîndirii care atinge cele mai avansate forme ale proceselor de disimulare deoarece ea însăşi reuseşte turul de forţă reflexiv de a se masca în ideologie. Cu alte cuvinte, fiind invizibilă conştiinţei pe

care o modelează, ideologia capătă statutul de ideologie şi produce efectele de distorsiune. Marx ancorează ideologia în relaţiile intergrupuri şi stabileşte raportul ei cu diferenţele de putere dintre grupurile sociale. El raportează ideologia la poziţiile, relaţiile şi practicile sociale ce diferenţiază colectivele din care sînt formate societăţile. Ea pune în joc relaţiile de dependenţă dintre modurile de a gîndi ale acestor colective.

Ascuns de ochii celor implicaţi, conţinutul ideologic nu poate fi înţeles în natura sa ideologică decît de către cei situaţi în afara poziţiei sociale ce produce conţinutul, deci, de cei care dispun de perspectiva unui out-group. ~n acest sens, putem afirma că o ideologie nu este considerată ca atare decît din punctul de vedere al altei ideologii. Sau, bineînţeles, dacă, aşa cum o sugerează Marx, se poate ajunge la o poziţie depăşind toate poziţiile specifice datorită caracterului ei de obiectivitate proprie cunoaşterii ştiinţifice, sau dacă se ajunge la dizolvarea particularului într-o societate fără clase. Considerînd diferenţierea socială ca sursă a ideologiei, raportul dintre grupuri devine unul contrastant, de opoziţie, fiindcă doar pornind de la exterioritatea unui grup, deci de la out-group, in-group-ul poate fi denunţat ca eronat, acţionînd sub impulsul iluzoriu al ideologiei lui. Opoziţie este aparent ireductibilă din moment ce nici unul din grupuri nu poate vedea ideologia pe care i-o reproşează ceilalţi şi nici ceea ce este ideologic în reproşul pe care, la rîndul lui, îl aduce ideologiei celorlalţi. Astfel, ideologia este un fenomen izolat „în gîndirea celuilalt” (Dumont, 1972), ceea ce face nesigură posibilitatea de a găsi un metanivel pornind de la care ideologia să poată fi depăşită şi examinată în raport cu un adevăr obiectiv. ~nsăşi această pretenţie este marcată de ideologie (Ibanez, 1991 b).

Fără îndoială, nu este inutil să reamintim aici că accentul pus de Marx pe determinarea socială sau mascată, a conştiinţei se înscrie în linia dreaptă care, de la Freud la Foucault, va pune la zid iluzia de autonomie şi de transparenţă a eului în faţa sinelui. Subiectul este format de practici (Foucault, 1976) şi mişcat de instanţe (Freud, 1970) care îi sînt de neînţeles şi care îl „acţionează”, deşi el are sentimentul că este propriul lui stăpîn. Pentru Marx, repetăm, gîndirea este determinată de o logică ce nu aparţine gîndirii însăşi, nici măcar căutării obiectivităţii, ci raportului dintre aceste poziţii în cadrul unei formaţiuni sociale date. După Marx, un număr mare de gînditori, bazîndu-se pe marxism sau nu, va sublinia caracterul de distorsiune al ideologiei fie evocînd determinările socio-istorice ale oricărei gîndiri (Mannheim, 1932), fie semnalînd distanţa dintre ideologie şi ştiinţă. Acesta este cazul lui Parsons (1959) care consideră că trăsătura esenţială a ideologiei stă în distanţarea de obiectivitatea ştiinţifică, sau al lui Althusser (1972, p. 239) care afirmă că „ideologia, ca sistem de reprezentare, se distinge de ştiinţă prin aceea că funcţia ei practico-socială triumfă asupra funcţiei teoretice (sau de cunoaştere)”.

~n paralel cu acest curent de interpretare a ideologiei se dezvoltă altul care respinge sau pune între paranteze caracterul inevitabil al legăturii dintre ideologie şi eroare. Noua direcţie favorizează funcţia practico-socială a ideologiei deoarece ea constituie o *grille de lecture* indispensabilă individului pentru a da sens realităţii

şi pentru a se mişca în ea. El pune în prim plan caracterul sistematizat şi aparenta coerenţă internă a unui cumul de idei mai mult sau mai puţin explicite, care poartă numele de ideologie. Aceasta este poziţia lui Geertz (1964) atunci cînd consideră ideologia un „sistem cultural” şi a lui Aron (1966) cînd o defineşte ca pe un sistem global de interpretări ale lumii istorico-politice, iar, mai recent, este şi poziţia adoptată de Deconchy (1989, p. 237) cînd declară că ideologia este un ansamblu mai mult sau mai puţin organizat „de reprezentări şi explicaţii despre lume şi, în special, despre lumea interacţiunilor sociale în care mobilul principal nu este de ordin verificator”.

Se pare, deci, că termenul „ideologie” poate fi utilizat într-un sens foarte larg deoarece se referă la orice propoziţie teoretic articulată despre realitatea socială (Berger, Berger şi Kellner, 1973, p. 143). Deşi ideologia nu se suprapune complet acestora, ea este foarte apropiată de concepte ca „viziunea despre lume” (în special lumea socială), „sistem de idei” sau chiar „prejudecăţi” în sensul pozitiv folosit de Gadamer (1976) cînd descrie astfel ansamblul supoziţiilor fără de care nu ar putea avea loc nici o interpretare.

Dacă, în perspectiva provenită de la Marx, ideologia este prezentă la intrarea în joc a raporturilor intergrupale deoarece trimite direct la poziţiile sociale care diferenţiază societatea, din al doilea mare curent lipseşte legătura cu intergrupurile. Acest lucru se va vedea mai tîrziu. Acum însă trebuie să continuăm scurta noastră anchetă asupra ideologiei ocupîndu-ne de modalităţile psihosociale ale funcţionării ei concrete.

Geneza şi funcţionarea ideologiei în viaţa concretă

Cum ajung ideologiile să pătrundă în gîndirea subiecţilor? Există două mari metafore legate de această întrebare: cea a buretelui şi cea a labirintului. Ambele implică o doză mare de determinism şi, deşi variază în privinţa gradului de pasivitate/activitate pe care îl atribuie indivizilor, amîndouă au ca rezultat imaginea unui „subiect/marionetă” mişcat de sfori care îl dirijează subtil, dar eficient, acolo unde el crede, de fapt, că merge de bună voie.

Fie prin intermediul unor *Appareils Ideologiques d'Etat* (Althusser, 1970), fie al unui proces de socializare mult mai difuz în care cuplurile, familia şi mass-media joacă un rol esenţial, individul absoarbe zi după zi supoziţiile şi conţinuturile ideologice circulate în mediul lui social şi difuzate de către instanţele care au aceste mijloace, adică de cele care depind de sectoarele dominante. Caricaturizînd puţin această poziţie, am putea spune că, încetul cu încetul, creierul subiecţilor se impregnează cu ideologia dominantă, la fel cum buretele se îmbibă cu lichidul în care este scufundat. ~nzestrat fără ştirea lui cu ideologia adecvată, individul o va difuza „natural”, la rîndul lui, în practicile cotidiene, va vedea lumea aşa cum a fost învăţat s-o vadă şi se va comporta liber, aşa cum instanţele dominante din societatea lui se aşteaptă ca el s-o facă. Această metaforă a subîntins mult timp explicaţia conformaţiei ideologice a subiecţilor. Ea ne prezintă în acelaşi

timp o fiinţă complet pasivă, un simplu receptor al ideologiei ambiante, şi una care, deşi presupusă a fi activă, nu face decît să reproducă aceeaşi ideologie la care i se supune în mod inconştient.

Limitările evidente ale acestui gen de explicaţii care pun în evidenţă, în primul rînd, schimbarea, au determinat cercetătorii să propună alte mecanisme care îi redau individului un rol activ. Giddens (1984) arată clar că, deşi indivizii trăiesc efectiv în structuri sociale care îi modelează şi le limitează posibilităţile, este totuşi evident că ele nu pot exista în afara activităţii constant depuse de către indivizi. Beauvois şi Joule (1981) au văzut tocmai acest lucru cînd, respingînd metafora buretelui, situează locul de apariţie a ideologiei în propria activitate a subiecţilor şi în procesele de raţionalizare pe care ea le implică. Conform autorilor, deoarece individul trebuie să justifice în proprii ochi comportamentele liber asumate în aparenţă, dar pe care de fapt trebuie să le manifeste datorită inserţiilor lui sociale specifice, el însuşi produce o ideologie corespunzînd acestor inserţii. Subiectul nu absoarbe ideologia dominantă, ci o generează el însuşi, supunîndu-se „de bună voie” microexigenţelor care însoţesc practicile asociate inserţiei lui sociale.

Această explicaţie este mai satisfăcătoare decît prima, deoarece ea îi restituie subiectului rolul activ în relaţia lui cu ideologia. Totuşi, caracterizăm această perspectivă prin metafora labirintului deoarece, aşa cum se petrece şi în labirintul psihologilor din domeniul behaviorismului, căile fără ieşire conduc iremediabil subiectul spre adoptarea singurului drum trasat spre ieşire, deşi el este cel care ia deciziile la fiecare bifurcaţie. ~n concluzie, jocul inserţiilor sociale conduce la producţia unei ideologii, la fel cum expunerea la o ideologie conduce la impregnarea cu ea. Din acest punct de vedere, nu este nici o diferenţă între metafora buretelui şi cea a labirintului. Activitatea pe care vrem să i-o atribuim subiectului în cadrul acesteia din urmă, nu este de fapt decît dovada clară că el este produsul inevitabil, deci pasiv, al circumstanţelor sociale. Dacă cele două perspective conduc, în final, la acelaşi rezultat este, probabil, din cauză că împărtăşesc o concepţie comună care supraestimează coerenţa internă a ideologiilor, tinde să ignore diversitatea ideologiilor din cadrul oricărei societăţi complexe şi, în final, minimalizează caracterul „de dilemă” al gîndirii cotidiene, pentru a folosi un termen preferat de Michael Billig.

Dacă ne distanţăm de discursurile teoretice asupra ideologiei şi dacă examinăm cu un minimum posibil de idei preconcepute ceea ce se întîmplă cu procesele ideologice în realitatea cotidiană, sîntem forţaţi să constatăm că ideologiile reprezintă fenomene mai complexe, şi, poate, mai interesante decît sîntem obişnuiţi să credem. ~n primul rînd, se pare că nici o ideologie nu se prezintă sub forma unui „sistem”, în sensul larg al cuvîntului, că nici una nu este lipsită de contradicţii interne şi de echivoc (Billig *et al.*, 1988). Dimpotrivă, ele sînt ansambluri într-o mică măsură formalizate, relativ vagi, tolerînd contradicţii între elementele din care sînt compuse şi permiţînd o marjă interpretativă destul de amplă atît a sensului vehiculat de propriile conţinuturi, cît şi a sensului pe care ele îl atribuie realităţilor sociale. Acest lucru nu este surprinzător, deoarece, pe de o parte, o ideologie este

compusă din semnificaţii şi formează deci un sistem inevitabil deschis şi, pe de cealaltă parte, deoarece departe de a apărea asemeni Minervei din capul unui Zeus sau dintr-o poziţie socială determinată, ea este elaborată printr-un proces istoric care o alimentează cu tradiţii diverse şi practici multiple. Datorită faptului că individul ţine de o ideologie şi este implicat într-un joc al poziţiilor sociale determinat, el nu este pregătit pentru atîtea programe de interpretare a realităţii. De aceea el trebuie să se inspire din resursele lui proprii pentru a da un sens lucrurilor din jurul său. Aceasta implică atît diversitatea construcţiilor de sens pe care le operează indivizii pornind de la o ideologie identică sau de la aceeaşi inserţie socială, precum şi faptul că acelaşi subiect poate elabora poziţii contradictorii asupra diverselor probleme cu care se confruntă (Ibanez, 1994).

~n al doilea rînd, relativa tendinţă a ideologiei spre toleranţă *(laxism)* devine mai accentuată dacă ne gîndim că în viaţa lui cotidiană, individul este confruntat nu doar cu un singur ansamblu ideologic, ci cu o pluralitate de ideologii (Billig, 1991). ~n plus, coexistînd în acelaşi spaţiu, ideologiile se estompează unele pe altele şi, astfel, ajung să aibă unele trăsături comune, deşi se declară într-o opoziţie de neclintit. Să nu uităm, totuşi, că ideologiile se reliefează prin opoziţia ca şi prin diferenţierea de alte ideologii. Ele sînt, deci, într-o oarecare măsură, „intertextuale” şi nu capătă sens decît făcînd apel la alte ideologii, pe care le înscriu astfel, deşi negativ, în propriile lor discursuri. ~ncă o dată, individul trebuie să ia din această eterogenitate şi din jocul de reflectare în oglindă elementele care îi vor permite să dea sens evenimentelor din lumea socială.

~n fine, nu trebuie să subestimăm conştiinţa individului în legătură cu faptul că pentru orice problemă există argumente aflate în opoziţie. ~ntr-adevăr, o întreagă diversitate de opinii şi de interpretări se poate manifesta în legătură cu cele mai neînsemnate evenimente cotidiene şi, de fiecare dată cînd se găseşte în faţa mai multor opţiuni, individul are experienţa directă a argumentelor „pro şi contra”. Construindu-şi poziţia cu ajutorul unor repere mai mult sau mai puţin vagi, individul ştie că într-un alt context şi într-un alt moment va putea susţine o poziţie diferită. Această labilitate nu este surprinzătoare căci procesul care însoţeşte gîndirea în elaborarea unei poziţii date începe prin a-şi croi drum în cîmpul argumentelor şi al contraargumentelor pe care ea este capabilă să le perceapă (Billig, 1987). Pornind de la aceste caracteristici ale ideologiei în contextul cotidian, ceea ce spuneam la sfîrşitul secţiunii precedente capătă sens, anume că, şi în versiunea sa mai largă, în care se pierde referinţa de origine marxistă la inserţiunile sociale, ideologia rămîne totuşi atribuită grupurilor sociale. ~ntr-adevăr, caracterul vag, contradictoriu, problematic, intertextual al cîmpului ideologic al unui individ, precum şi caracterul argumentativ al gîndirii lui determină o activitate constructivă mult mai intensă şi mai nesigură decît cea pe care i-o recunosc concepţiile deterministe ale ideologiei. Producţiile grupurilor cărora le aparţine individul şi/sau cu care se identifică el îi vor permite să înlocuiască polisemia ideologiei cu univocitatea, să restrîngă grila de interpretare atunci cînd este prea vagă, să fixeze linii de argumentare unde nu există decît repere, să dea ideologiei un caracter operaţional pentru a justifica realităţile cotidiene. Doar în

grup individul găseşte condiţiile necesare pentru a utiliza ideologia. De fap t, ideologia însăşi se construieşte prin intermediul acestui uzaj concret, aşa cum Wittgenstein (1986) spunea despre cuvinte că întrebuinţarea le dă un sens care nu se află nicăieri altundeva. Prin „producţia” grupului trebuie să se înţeleagă aici conversaţiile, reprezentările, experienţele colective, scrierile, operele de orice gen produse de acesta, ceea ce înainte se numea „faptele şi acţiunile” *(faits et gestes)* unui grup şi ceea ce formează, în definitiv, istoria sa, memoria sa colectivă şi practicile împărtăşite. Fiecare grup îşi construieşte astfel, dacă nu o ideologie proprie, atunci cel puţin o înregistrare a ideologiei în întrebuinţări specifice permiţîndu-i individului să dea cu mai puţină nesiguranţă un sens lucrurilor. Cadrul 12 rezumă ceea ce sugerăm noi că trebuie reţinut despre ideologie aşa cum se manifestă ea în realitatea cotidiană.

- Ideologiile comportă un ansamblu, vag sistematizat, de principii organizatoare ale „viziunii noastre despre lume”. Aceste principii reprezintă simple repere mai mult sau mai puţin vagi şi uneori contradictorii, pornind de la care individul trebuie să construiască, activ, un sens în privinţa realităţilor cu care este confruntat.
- Ideologiile maschează originea supoziţiilor din care sînt formate şi caracterul lor specific (în opoziţie cu universalul). De aceea o ideologie nu apare ca atare decît pornind de la o „exterioritate”, adică de la alte supoziţii specifice, însă diferite.
- Fiecare ideologie trimite la un loc de enunţare specific şi la ansamblul experienţelor, practicilor şi relaţiilor ce dau formă acestui loc. Ea este deci legată de inserţiile sociale care înglobează şi depăşesc cadrul inserţiilor din aparatul de producţie al unei societăţi date.
- Orice ideologie este „interideologică”, în acelaşi sens în care vorbim de intertextualitate. Ea se bazează pe conţinutul altor ideologii şi cuprinde unele din aspectele acestora.
- ~n societăţile noastre, fiecare individ este expus la o pluralitate de ideologii, deşi acestea au o prezenţă socială inegală. Această inegalitate se referă la legătura implicită, dar *inconturnabilă*, ce uneşte ideologia cu raporturile de putere.
- Natura argumentativă a gîndirii şi caracterul vag al indicaţiilor conţinute într-o ideologie pentru a construi interpretări şi a stabili luări de poziţie se unesc şi conferă grupurilor sociale rolul de a pune în practică ideologia, de a găsi explicaţiile la elaborarea cărora ajută ea şi de a valida în ochii subiectului sensul pe care el îl atribuie evenimentelor din viaţa lui.
- ~n concluzie, ideologiile îşi dobîndesc valoarea de întrebuinţare doar în cadrul realităţii grupale, ceea ce face mai hotărîtoare luarea în calcul a raportului dintre ideologie şi relaţiile intergrupuri.

Cadrul 12 – Ceea ce trebuie reţinut despre ideologie.

3. Ideologie şi relaţii intergrupuri

Influenţe ideologice asupra investigării proceselor colective

Dacă este adevărat că psihologia socială a manifestat, în trecut, puternice reticenţe în „a aborda comportamentele intergrupale ca atare” (Turner şi Giles, 1981, p. 13), este la fel de adevărat şi că ea a evitat, în general, orice referinţă explicită la dimensiunea ideologică. Acest fapt necesită o explicaţie şi putem să acordăm aceeaşi atenţie ca şi ideologiei factorilor care rezultă din anumite supoziţii ideologice. Cu alte cuvinte, raţiuni de ordin ideologic ar contribui la a situa fenomenele ideologice în afara cîmpului psihosociologic.

Legătura dintre supoziţiile ideologice, pe de o parte, şi explicaţiile fenomenelor colective, pe de altă parte, a fost prezentă încă de la începutul lucrărilor pe tema acestor fenomene, mai precis în renumitele scrieri ale lui Gustave Le Bon despre *Psihologia mulţimilor* (1895/1969). Această legătură a apărut şi în dezvoltările ulterioare ale psihologiei sociale a grupurilor. De fapt, în anii ’20, pe planul metateoretic, apărea orientarea pe care avea să o urmeze psihologia socială în analiza fenomenelor grupale. Era vorba despre două opţiuni: fie o psihologie socială care postula realitatea psihologică a fenomenelor supra-individuale, în sensul propus de McDougall (1920, p. 9): „Orice societate puternic organizată poate fi considerată ca avînd un spirit colectiv... care totuşi nu face parte din spiritul fiecărui individ particular” sau în sensul propus de Mead (1934, p. 7): „~n psihologia socială nu construim comportamentul grupurilor sociale pe baza comportamentelor indivizilor separaţi din care acestea sînt compuse, ci vorbim mai curînd despre un tot social constituit din activităţi grupale complexe, în cadrul căruia analizăm (în calitate de element) comportamentul fiecărui individ particular ce face parte din acest tot”. Fie, pe de altă parte, o psihologie socială bazată, în principal, pe individ ca unitate de analiză particulară, şi favorizînd revenirea la experimentare ca metodă de cercetare: „Nu există o psihologie a grupurilor care să nu fie, în mod esenţial şi total, o psihologie a indivizilor... Psihologia Socială este o parte a psihologiei indivizilor...” (Allport, 1924, p. 4).

Din raţiuni prea lungi pentru a fi descrise aici, însă foarte bine analizate de Farr (1986), Graumann (1986) sau Steiner (1986), în final, avea să prevaleze cea de a doua opţiune. Rezultatul poate fi atribuit unui număr mare de motive dintre care este important să subliniem accentul pus pe prioritatea individului, pe de o parte, şi individualismul marcant al ideologiei liberale a societăţilor occidentale, pe de altă parte (Luker, 1973; Sampson, 1977). Teza conform căreia explicaţia fenomenelor grupale şi intergrupale rezidă în structura psihologică a indivizilor va avea numeroase consecinţe asupra orientării cercetărilor, fiind ciudat de apropiată de analiza freudiană care explica conflictele între grupuri prin impulsurile agresive şi prin ambivalenţa ataşamentelor libidinale, deci prin fenomene intraindividuale (Freud, 1953). Astfel, teza va provoca o cercetare a cauzelor discriminării xenofobe în structura personalităţii (Adorno *et al.*, 1950) sau va

conduce la concluzia că sursa ultimă a prejudecăţilor stă în procesele cognitive (Hamilton, 1981). A atrage atenţia asupra prezenţei determinanţilor ideologici în formulările ştiinţelor sociale, şi mai ales, ale psihologiei sociale, cu siguranţă nu constituie o noutate, însă dobîndeşte o importanţă particulară deoarece, după cum se va vedea în continuare obiectele studiate se referă la relaţiile dintre grupuri.

Ideologia implicită relaţiilor intergrupale

Este binecunoscut faptul că psihologii din domeniul social care s-au aplecat asupra relaţiilor dintre grupuri au fost preocupaţi, în primul rînd, de problema conflictelor intergrupale. Eforturile lor au constat din a înţelege cauzele acestor conflicte şi dinamica lor, şi din a propune strategii pentru a le atenua sau chiar suprima. Această concentrare asupra conflictelor dintre grupuri se explică, fără îndoială, prin importanţa socială pe care o ocupă în societăţile contemporane şi prin influenţa difuză a tezelor lui Marx despre *Zeitgeist* din secolul al XX-lea. Totuşi, faptul că întreaga istorie a umanităţii, indiferent de epoci şi culturi, a fost punctată de conflicte între grupuri şi faptul că acestea se manifestă şi în cadrul diferitelor specii animale numite „sociale” au determinat cercetătorii să caute explicaţia în constituenţii biologici ai individului, în loc să-şi îndrepte privirea spre polul specific uman şi istoric contextualizat al producţiilor ideologice: „Persecuţia, oprimarea şi exploatarea fiinţelor umane de către alte fiinţe umane constituie un fapt universal istoric şi cultural, astfel încît primul impuls este de a le căuta rădăcinile în moştenirea biologică a umanităţii” (Diehl, 1990, p. 263).

Dintre conflictele intergrupale, o atenţie deosebită au primit cele corelate cu prejudecăţile rasiale şi cu discriminarea out-group-ală, deci cu probleme ale căror raporturi cu elementele ideologice par evidente. Le-am ales şi noi pentru a ilustra modul în care ideologia modelează relaţiile intergrupuri. Prima constatare este că un mare număr de cercetări au scos în evidenţă rolul jucat de ideologii în aceste conflicte şi au căutat o explicaţie în mecanismele cognitive şi/sau motivaţionale. Vom demonstra acest punct pornind de la două abordări importante ale psihologiei sociale: „ipoteza contactului” şi „Teoria Identităţii Sociale”, subliniind faptul că acestea nu sînt complet explicabile decît dacă luăm în considerare elementele ideologice care le informează în mod implicit.

a) „Ipoteza contactului”

~n opera care avea să consolideze interesul psihologiei sociale pentru această ipoteză, Gordon W. Allport situa originea prejudecăţilor în tendinţa de a face generalizări, de a forma categorii şi de a suprasimplifica experienţa în legătură cu lumea. El arăta şi că „prejudecata (cu condiţia să nu fie adînc înrădăcinată în structura caracterului individului) poate fi diminuată prin contact, în condiţii de egalitate a statutului dintre grupurile majoritare şi cele minoritare angajate în

urmărirea unor scopuri comune” (Allport, 1954, p. 267). Supoziţiile pe care se bazează ipoteza contactului sînt clare. Pe de o parte, ostilitatea dintre grupuri se datorează prejudecăţilor individuale alimentate de ignoranţa indivizilor în ceea ce priveşte „adevăratele” caracteristici ale membrilor out-group-ului. Pentru a reduce ostilitatea, trebuie, deci, ca atitudinile indivizilor aparţinînd acestor grupuri să se schimbe şi ceea ce nu se poate realiza decît făcînd-i să se întîlnească şi să se cunoască în situaţii în care diferenţele de statut sînt înlăturate (Pettigrew, 1986). Ipoteza contactului scoate în evidenţă faptul că ostilitatea dintre grupuri se înscrie în istoria raporturilor lor, că ea apare pe o durată care nu este neapărat cea a individului şi că are mai curînd un caracter colectiv decît individual (Stephan, 1987). Ea mai reliefează şi faptul că inegalităţile de statut au o inscripţie structurală şi macrosocială care nu este uşor de schimbat fără a adopta măsuri de aceeaşi natură.

Aceste supoziţii şi reliefări erau direct legate de ideologia umanistă/liberală care subîntindea puternica „mişcare pentru relaţiile umane” lansată în Statele Unite după cel de-al doilea război mondial. Mişcarea amintită îşi propunea să favorizeze armonia între grupuri acţionînd asupra indivizilor prin intermediul educaţiei şi al creării de relaţii între ei, fără a modifica acele condiţii socio--structurale ce susţineau clivajele şi conflictele categoriale (Pettigrew, 1986). Era vorba despre a ajuta membrii diferitelor grupuri „să vadă” că aveau mai multe trăsături în comun decît cele prin care se diferenţiau. Bineînţeles, cercetările ulterioare aveau să demonstreze că un contact între indivizi aparţinînd unor grupuri aflate în conflict, în loc de a diminua simţitor conflictul, producea efecte diferite în funcţie de dimensiunile istorice şi contextuale, putînd chiar să intensifice ostilitatea (Hewstone şi Brown, 1986; capitolul VII).

b) „Teoria identităţii sociale”

Expusă şi analizată în alte capitole ale lucrării de faţă, această teorie propusă de Tajfel (Tajfel *et al.*, 1971; Tajfel şi Turner, 1979, 1985) recunoaşte că individul este constituit în parte din inserţiunile lui sociale (grupuri şi categorii). Ea postulează că determinanţii fenomenelor de discriminare sînt, în ultimă instanţă, un proces cognitiv de tip universal şi intraindividual, şi anume categorizarea, corelat cu un proces motivaţional, stima de sine, al cărui caracter universal este, poate, mai incert, dar care rămîne totuşi intraindividual. Ne găsim, aşadar, în faţa unei perspective foarte asemănătoare celei prin care Freud corela explicaţia conflictelor sociale cu impulsurile constitutive ale psihicului. Cu siguranţă, în cazul de faţă cauza nu mai este Thanatos, ci o funcţionare cognitivă şi motivaţională care reaşează originea discriminării sociale în individ.

Ceea ce scapă din vedere Tajfel în lucrările de după renumita experienţă asupra „grupurilor minimale” şi ceea ce permite ideologiei individualiste să se infiltreze în teoria identităţii sociale este faptul că individul nu-şi lasă la uşa laboratorului dimensiunea lui socială, cum afirmase chiar autorul (Tajfel, 1972). ~ntr-adevăr, operarea unor categorii de diferenţiere între două ansambluri de persoane nu

poate să nu evoce în subiect conţinuturi legate de experienţa lui socială în legătură cu ceea ce înseamnă existenţa grupurilor diferenţiate şi cu ceea ce implică raportul in-group/out-group. Bineînţeles că subiectul va acţiona cînd îl vom determina să gîndească în termeni de „noi” şi „ceilalţi”, distincţie încărcată de implicaţii sociale. Cînd ea este provocată printr-un procedeu oarecare, chiar de repartizare aleatorie (Billig şi Tajfel, 1973), de fapt, cele evocate şi puse în joc sînt tocmai aceste implicaţii. Deci, discriminarea obţinută în experienţele asupra grupurilor minimale trebuie atribuită clivajului social dintr-o societate dată şi nu unui proces cognitiv dublat de o motivaţie individuală. Dacă luăm în considerare o societate în care semnificaţia este diferită, „simpla categorizare” va produce altfel de efecte. Acesta este aspectul pe care îl indică cercetările transculturale ce arată că, în societăţile numite „colectiviste”, efectele categorizării nu se îndreaptă neapărat în sensul sugerat de Tajfel (Wetherell, 1982, Smith şi Bond, 1993). ~n definitiv, explicaţia fenomenelor sociale incluzînd relaţiile intergrupuri trebuie căutată în societate, nu în creier, fapt pe care noi vom încerca să îl ilustrăm în secţiunea următoare.

Determinanţii ideologici în relaţiile intergrupuri

Dacă ar trebui să sintetizăm în cîteva puncte implicaţiile pe care le are luarea în considerare a dimensiunii ideologice în studiul relaţiilor intergrupuri, am reţine următoarele aspecte:

1. Exigenţa de a nu „decontextualiza” niciodată fenomenele studiate şi necesitatea de a recurge la această „perspectivă globală” pe care Doise (1982) o situează la nivelul ideologic de explicaţie al psihologiei sociale.
2. Această exigenţă ne forţează să legăm sistematic fenomenele grupale de „contextele socio-istorice” care constituie condiţiile lor antecedente şi să le situăm pe „coordonatele societale” unde se produc, adică în momentul prezent al societăţii care le găzduieşte, le face posibile şi care se alimentează cu ele pentru a se constitui fără încetare.
3. Operaţiile impuse de această referinţă sistematică necesită la rîndul lor o „interdisciplinaritate” *inconturnabilă*, căci, într-adevăr, cunoştinţele de tip sociologic şi istoric sînt direct interpelate atunci cînd o psihologie a fenomenelor intergrupuri ia în considerare dimensiunea ideologică. Aceasta este cu atît mai *inconturnabilă* cu cît, după cum am văzut, ideologiile nu apar prin generare spontană. Ele se produc lent, pornind de la tradiţii şi practici multiple care trebuie cunoscute pentru a putea regla cel mai bine o ideologie sau alta, precum şi efectele lor sociale, în special cele intergrupuri.
4. A lua în considerare dimensiunea ideologică încurajează interesul pentru „practicile de limbaj” deoarece ideologiile se constituie, se difuzează, se menţin şi generează efecte în şi prin limbaj. Aceasta nu înseamnă că ideologiile nu au decît o bază discursivă. Ele sînt susţinute şi de alte practici, cum ar fi cele instituţionale, însă rolul jucat de practicile discursive este fundamental.

Avînd în vedere acest lucru, nu este de mirare că a lua în considerare dimensiunea ideologică provoacă o atitudine de suspiciune sistematică atunci cînd explicaţia fenomenelor intergrupuri se situează pe acelaşi nivel unde au loc fenomenele sau chiar la niveluri inferioare, adică intragrupuri sau intraindividuale. Psihosociologii sînt interesaţi în primul rînd de procesele microsociale, însă noi susţinem că, dimpotrivă, „explicaţia" lor este cea care poate face contextualizantă economia, dintr-o perspectivă globală. Atunci cînd are loc această economie, se încearcă în mod natural să se justifice subînţelesurile ideologice care o motivează. Aceasta nu înseamnă, însă, că abordarea globalizantă este lipsită de subînţelesuri ideologice. Am văzut, mai ales, zădărnicia unei astfel de pretenţii, dar tocmai datorită „celorlalte" subînţelesuri este posibil să se vadă cele care subîntind perspectiva opusă.

Critica lui Michael Billig (1976) adusă renumitelor cercetări ale lui Sherif (1967) asupra conflictului şi cooperării între grupuri (v. capitolul II) ilustrează aspectul pe care tocmai l-am evocat. Billig ne atrage atenţia asupra faptului că relaţiile dintre grupurile de tineri aflate în taberile de vacanţă se desfăşoară într-un context stabilit şi organizat de un *tertium quid*, adică de autorităţile taberei (incluzînd, bineînţeles, cercetătorii) care intervin fără încetare pe tot parcursul evenimentelor. Aceasta nu implică faptul că fenomenele observate de Sherif reprezintă artefacte rezultate din operaţiile realizate de către cercetători, nici că intervenţia lor conferă situaţiei un caracter artificial, fără prea multă legătură cu ceea ce se produce, de fapt, în situaţiile „naturale". Dimpotrivă, pentru Billig, intervenţia unui al treilea element în relaţiile intergrupuri reflectă mai bine fenomenele ce marchează jocul acestor relaţii într-o situaţie naturală. ~n opinia lui, problema constă mai curînd în ştergerea celui de al treilea element din „explicaţia" fenomenelor. Astfel, survine un efect ideologic pentru că totul pare că se petrece ca şi cum fenomenele apărute în coexistenţa grupurilor se produc pornind doar de la grupuri şi de la relaţiile lor, fără intervenţia unui context social mai larg şi a unor forţe care le structurează.

Deoarece situează rolul autorităţilor taberei în afara cîmpului de cercetare, explicaţia lui Sherif este determinată să plaseze în dinamica relaţiilor intergrupuri cauza fenomenelor de ostilitate sau cooperare observate. Se pare că „omiterea" celui de-al treilea element, totuşi decisiv, poate fi atribuită unei ideologii care maschează atît rolul instanţelor de putere exterioare indivizilor şi grupurilor în construcţia relaţiilor lor, cît şi rolul contextului socio-structural în dinamica relaţiilor.

Importanţa studiului dimensiunii ideologice în cadrul fenomenelor sociale este însoţită şi de o sensibilitate critică la diversele explicaţii ale acestor fenomene, şi de o atenţie deosebită acordată producţiilor de limbaj. Desigur, interesul pentru limbaj nu este nou în psihologia socială (v. capitolul IX), ci a devenit doar mai intens începînd cu sfîrşitul anilor '70, provocînd un număr mare de cercetări ce utilizează „analiza discursului" ca unealtă principală (Parker, 1992; Potter şi Wetherell, 1987; van Dijk, 1985). Analiza discursului aduce un suflu nou în abordarea fenomenelor intergrupuri şi ne furnizează exemple de cercetări. Dar să începem prin a situa această abordare într-un context general.

Am putea fi tentaţi să vedem în analiza discursului o nouă metodologie, în sensul restrîns al termenului, care vine să adauge noi unelte la cele deja existente în psihosociologie. ~nsă, concentrîndu-ne asupra aspectului metodologic, am putea pierde din vedere esenţialul, pentru că, deşi analiza discursului presupune tehnici de tratament al limbajului, ea nu se reduce doar la ele. Dimpotrivă, important este aspectul ei metateoretic, mai precis totalitatea poziţiilor privitoare la natura şi rolul limbajului. Astfel, de pildă, ea respinge radical concepţia mai veche potrivit căreia trebuie „să căutăm subiectul în spatele discursului său" şi să considerăm manifestările verbale ale indivizilor ca fiind o cale de acces la universul lor psihologic, adică la sentimentele, atitudinile, motivaţiile, intenţiile, convingerile lor şi la alte dispoziţii „interne". Discursul individului nu mai este perceput ca simpla „exteriorizare" a entităţilor şi proceselor psihologice care ar structura „deja" subiecţii. El a devenit un fenomen mai constructiv care joacă un rol fundamental în însăşi structura subiectului şi a manifestărilor lui. Acest lucru reprezintă o schimbare a direcţiei de cauzalitate pentru că ceea ce se credea a fi principiul activ, adică structura psihologică a subiectului, înlocuieşte ceea ce se considera a fi doar efectele, adică producţiile discursive ale acestuia. Această schimbare de direcţie ridică întrebări în privinţa multor concepte fundamentale ale psihologiei sociale cum ar fi, de pildă, conceptul de „atitudine". Atitudinile încetează de a mai fi considerate dispoziţii interne ce orientează luările de poziţie ale subiecţilor, modelează discursul lor şi pot fi deduse pornind de la acesta. Discursurile subiecţilor sînt cele care, în dinamica propriei dezvoltări şi în circumstanţele înconjurătoare specifice, provoacă luările de poziţie. Rolul discursului în construcţia realităţii, inclusiv a celei denumite „psihologice" creşte considerabil fără însă a sugera că realitatea însăşi este de natură discursivă.

De altfel, perspectiva hermeneutică îşi pierde mult din importanţă dacă este privită din punctul de vedere al analizei discursului, deoarece nu este vorba atît despre a scoate în evidenţă semnificaţiile vehiculate prin discurs, cît despre a examina, în maniera lui Michel Foucault, condiţiile ce fac posibile diferite producţii discursive. Aici se manifestă, în toată forţa ei, dimensiunea socială, căci, dincolo de numeroasele divergenţe dintre cercetătorii preocupaţi de discurs (de exemplu, cele privind producţiile de limbaj ce pot fi considerate discursuri), un punct rămîne acceptat unanim: după individ, discursul trimite la ceea ce se spune prin el, adică la „formaţiunile discursive" sesizabile doar într-o perspectivă globală. Analiza discursului nu este fondată pe o ţintă descriptivă a producţiilor individuale de limbaj şi nici orientată spre cunoaşterea specificului personal.

Desigur, a examina discursul impune anumite cunoştinţe lingvistice, dar asta nu implică faptul că psihosociologii învaţă această disciplină, ci mai degrabă că sînt provocaţi la o muncă de colaborare interdisciplinară cu atît mai necesară pentru obiectul de analizat, cu cît producţiile discursive sînt compuse din aspecte culturale, lingvistice, sociale şi cognitive după cum se vede în cadrul 13, inspirat din van Dijk.

- Expresia scrisă sau vorbită a discursului.
- Elementele fonologice ale enunţurilor orale ca, de pild ă, intonaţiile.
- Sintaxa propoziţiilor şi a secvenţelor lor.
- Lexicul.
- Microstructura semantică a propoziţiilor.
- Macrostructurile semantice ale secvenţelor de propoziţii şi ale textelor, în globalitatea lor.
- Funcţiile *ilocutorii* (acte de vorbire, ca afirmaţii, ordine, petiţii) şi alte proprietăţi pragmatice (de exemplu, strategia de politeţe).
- Operaţiile retorice (metafore, hiperbole).
- Modalităţile discursive generale (argumentări, naraţiuni, conversaţii, schimburi instituţionale).
- Structurile interactive ale discursului (replicile, schimbarea subiectelor).
- Contextualizarea discursurilor (relaţiile dintre interlocutori, scopurile urmă-rite, interesele aflate în joc, circumstanţele enunţurilor).
- Trimiterile intertextuale.

Cadrul 13 - Cîteva elemente şi dimensiuni de luat în considerare în analiza discursului.

Analiza discursului pare să constituie un demers deosebit de pertinent pentru a înţelege componentele ideologice implicate în raporturile intergrupuri. Vom încheia capitolul, prezentînd o cercetare ce utilizează această abordare şi anume studiul de caz realizat în Noua Zeelandă de Margaret Wetherell şi Jonathan Potter (1993) asupra codurilor şi practicilor ce susţin discriminarea populaţiei maori de către albii din Noua Zeelandă. Efectuată de-a lungul anilor ’80, cercetarea a recurs la un material discursiv variat, constituit din 81 de întîlniri lungi cu neo-zeelandezi albi din clasa de mijloc, un ansamblu de raporturi parlamentare, articole de ziare şi reviste, transcripţia unor emisiuni de televiziune şi, în sfîrşit, o serie de lucrări de succes despre istoria Noii Zeelande. Autorii nu au utilizat procedurile clasice de analiză a conţinutului pentru a tria acest vast ansamblu de documentări, ci un procedeu mai flexibil permiţînd atît să se circumscrie conţinuturile discursurilor, cît şi să se stabilească organizarea lor, să se identifice efectul lor, să se stabilească funcţiile lor în justificarea unor practici şi legăturile dintre ele şi contextul istoric şi social. De fapt, analiza a fost orientată spre specificarea diverselor „repertorii interpretative” de care dispune comunitatea albă pentru a-şi construi versiuni despre realitatea neo-zeelandeză. Aceste repertorii interpretative nu sînt decît resurse pe care subiecţii le folosesc în moduri extrem de diverse pentru a-şi construi argumentele în funcţie de contextele specifice în care îşi desfăşoară discursul. Modul în care repertoriile interpretative sînt „mobilizate” urmează să determine efectul pe care îl vor produce. Aceleaşi repertorii pot genera efecte ideologice opuse în funcţie de modul în care sînt mobilizate. Din această cauză, trebuie acordată o atenţie deosebită atît locului ocupat de ele într-o secvenţă discursivă, cît şi organizării lor retorice. Astfel, autorii se concentrează asupra modului în care conceptele de ..rasă”, ..cultură” şi

„naţiune" sînt mobilizate şi construite de către discursul subiecţilor intervievaţi. Ei arată, de exemplu, cum conceptul de cultură aplicat populaţiei maori trimite cînd la o moştenire ce trebuie salvată la fel cum trebuie salvate speciile pe cale de dispariţie, cînd la o unealtă terapeutică indispensabilă pentru a evita ca maorii, privaţi de „adevărata" lor identitate, să recurgă la comportamente inadaptate.

Este dificil de rezumat în cîteva rînduri rezultatele obţinute de cercetarea efectuată de Wetherell şi Potter. Am vrea doar să le subliniem pe acelea care ni se par deosebit de importante. ~n primul rînd, se pare că rasismul îşi schimbă panoplia argumentelor o dată cu evoluţia contextului ideologic şi a celui cultural. ~n zilele noastre, conceptul de naţiune, mai curînd decît cel de rasă, justifică menţinerea raporturilor de excludere dintre grupuri, iar necesitatea de a păstra specificul cultural este mobilizată pentru a menţine out-group-ul într-o relaţie de dependenţă. Strategiile retorice ale membrilor comunităţii albe vizează să neutralizeze acuzaţiile de rasism şi să dea un caracter nu doar tolerant, dar şi binevoitor şi solidar, argumentelor utilizate pentru a justifica menţinerea practicilor discriminatorii. ~ntr-un mod curios, aceste argumente modalizează principiile despre progres, libertate, drepturi individuale, egalitate şi raţiune, adică principiile clasice ale ideologiilor liberale şi reformiste. ~n al doilea rînd, principiile etice ale ideologiei liberale sînt înlocuite de consideraţii pur practice atunci cînd punerea lor în practică ridică problema statu-quo-ului raporturilor de dominaţie. ~n acest caz, sînt invocate „constrîngerile lumii moderne" sau „necesitatea de a fi competitivi din punct de vedere profesional" pentru a justifica, de pildă, excluderea din şcoli a limbii maori. ~n al treilea rînd, discursurile subiecţilor intervievaţi sînt ambivalente şi foarte contradictorii; construcţia unui discurs este un fel de *bricolage* inspirat în mod flexibil şi variabil din repertorii interpretative uneori complet opuse. şi, în ultimul rînd, rasismul nu are nimic de a face cu particularităţile psihologice ale indivizilor, ci trebuie privit ca expresia simbolică şi culturală a unei societăţi organizate istoric în jurul dominaţiei exersate de către un grup asupra altuia. ~n acest sens, rasismul nu este decît forma circumstanţială pe care o ia o ideologie menită, în definitiv, să justifice, să dea un caracter „natural" şi, deci, să menţină raportul de putere stabilit între grupuri.

4. Concluzii

Ideologia este prezentă atît în cadrul relaţiilor intergrupuri cît şi în explicaţia lor. Totuşi, pentru ca ea să ne ajute să înţelegem mai bine fenomenele vieţii sociale, inclusiv ale cercetărilor ştiinţifice, trebuie ca ea să fie coborîtă de pe piedestalul pe care au situat-o teoreticienii ideologiei şi să fie examinată din punctul de vedere al funcţionării ei cotidiene. Se pare că ideologia, departe de a constitui un sistem ferm, coerent, univoc, determinînd într-un mod mai mult sau mai puţin mecanic interpretările asupra realităţii şi, la rîndul ei, determinată de către inserţiile sociale ale subiecţilor este mai degrabă un sistem deschis, relativ plural şi vag, contradictoriu, polisemic, tolerînd o marjă substanţială în interpretări şi legat de

inserţiile sociale ale subiecţilor, dar nu determinat de ele. Mai mult reper nesigur, decît mod de utilizare detaliat pentru a da sens realităţii, ideologia îi conferă subiectului responsabilitatea de a construi prin sine însuşi „viziunea” lui despre evenimente. Tocmai aici intervine psihologia, căci doar prin intermediul interacţiunilor sale cu ceilalţi în cadrul grupurilor sociale de care aparţine, al fluxului conversaţiilor cotidiene dintre el şi ceilalţi membri ai acestor grupuri, individul va da sens evenimentelor, va difuza, valida, schimba sau chiar îşi va împrumuta interpretările. Ideologia nu se dizolvă în această referinţă la dezordinea conversaţiilor şi mesajelor cotidiene, ci îşi dobîndeşte din ea valoarea de utilizare. Diversele grupuri în care trăieşte individul îi furnizează elementele în afara cărora ideologia nu i-ar servi la nimic. ~n acest mod, grupurile îşi ţes interpretări proprii, inspirîndu-se din materialele de care dispun, adică din contextul social larg în care se înscriu, dar şi utilizînd laxitatea acestor materiale pentru a creea ceea ce numim „cultura de grup”. Culturile de grup sînt indispensabile individului pentru a interpreta realitatea. Faptul că modul de constituire a culturii de grup trimite direct la istoria grupului nu trebuie subestimat dacă dorim să înţelegem natura relaţiilor intergrupuri. Istoricitatea culturii de grup explică faptul că procesele de diferenţiere grupală apar atunci cînd o populaţie atinge un număr prea mare pentru a împărtăşi o istorie avînd referinţe strict comune. Aceasta ne trimite la bine cunoscuta imagine a traiectoriilor uluitor de divergente, născute din diferenţe infinitezimale în cadrul unor sisteme complexe.

Deoarece grupul îşi elaborează propria cultură cu o marjă de libertate suficient de amplă, face ca ea să fie ireductibilă la cultura oricărui out-group; de aceea este necesară intervenţia unor mecanisme puternice de omogenizare pentru a menţine o anumită coeziune socială (instituţii educative, mass-media, industria culturii etc). Nu vedem cum creşterea demografică a societăţilor ar putea rezista la explozia lor fără Guttenberg, Marconi sau fără tubul catodic. Astfel se explică faptul că o diferenţiere grupală, avînd la origine doar un caracter pur aleatoriu ca, de pildă, separarea în două grupuri pe baza unor numere alese la întîmplare, va genera un vocabular comun, percepţii împărtăşite şi, în final, o cultură comună care va crea două „grupuri adevărate” extrem de diferite dacă această separare este menţinută pe o perioadă suficient de lungă. Astfel se explică şi faptul, foarte important de altfel, că grupurile şi categoriile nu sînt constituite „natural” în funcţie de o esenţă sau un ansamblu de caracteristici prestabilite pe care le împărtăşesc membrii lor, ci sînt rezultatul unui proces de construcţie socială. Este suficient ca un ansamblu eterogen de elemente să fie înglobate sub o desemnare specifică şi percepute ca formînd un tot, pentru ca să apară fenomene ce vor conduce la o istorie comună constituindu-l ca grup. Desigur, membrii grupului vor avea trăsături comune însă, mai curînd ca o consecinţă, decît ca o cauză a diferenţierii grupale. Ideologiile produse de societăţi joacă un rol esenţial în acest proces de constituire a grupurilor şi categoriilor sociale.

Epilog: percepţii şi relaţii intergrupuri

Jacques-Philippe Leyens
Richard Y. Bourhis

Capitolele acestei cărţi nu au fost scrise de o singură persoană, fără diferenţe de concepţie. Deosebirile sînt inerente procesului de selectare a autorilor care a premers elaborarea lucrării. Cit despre selecţie, ea a avut un deliberat caracter eclectic din punct de vedere teoretic pentru a putea justifica abundenţa cercetărilor din domeniul percepţiilor şi al relaţiilor intergrupuri. ~n epilog nu vom arăta diferenţele, ci, mai curînd, vom insista asupra similitudinilor dintre capitole, similitudini care definesc cîmpul, îi atestă forţele şi îi marchează limitele. De asemenea, dorim să sugerăm şi alte piste spre care cercetările ar putea să se îndrepte în anii viitori.

~n 1974, Steiner se întreba cu tristeţe: „Ce s-a întîmplat cu grupul în psihologia socială?” El prezicea, în articolul cu acelaşi nume, că anii urmau să restabilească poziţia justă a grupului în psihologia socială. Grupurile la care se referea Steiner (1974) erau ansambluri de persoane independente şi identificabile, ansambluri ale căror caracteristici (coeziune, putere, reţele de comunicaţii) fuseseră studiate. ~n Statele Unite, la timpul respectiv, nu s-a întîmplat acest lucru, pe de o parte, fără îndoială, din motive practice: este dificil şi costisitor să se reunească un număr fix de persoane într-un laborator pe o perioadă oarecare de timp. Probabil, credem, şi din motive etice: genul de studii preconizate de Steiner impunea, deseori, ca subiecţilor să li se ascundă punctele sensibile, procedură care provoacă reticenţa multor comitete de etică: aceleaşi consideraţii etice au împiedicat cercetătorii să confrunte în laborator sau pe teren, subiecţi membri ai grupurilor rivale în viaţa cotidiană (conflictele rasiale în Statele Unite; călători străini şi minorităţi lingvistice în Europa). şi, în sfîrşit, din motive teoretice, deoarece psihologia socială, ca şi alte ramuri ale psihologiei, a cunoscut, în anii ’70, invazia cognitivismului, a cărui abordare epistemologică prefera individul, colectivului. Era deci mai uşor teoretic, etic şi practic chiar dacă nu mai interesant, să se chestioneze indivizi cărora li se ofereau, pe computer sau foi volante, informaţii ce nu aveau să le bulverseze starea de subiecţi (Leyens & Yzerbyt, 1989).

Totuşi, ceva s-a schimbat de la exclamaţia plină de amărăciune a lui Steiner. ~ntre anii ’70 şi ’80 a existat o explozie de cercetări europene pe tema relaţiilor intergrupuri influenţate de teoria identităţii sociale (Tajfel, 1978; v. Capozza şi Volpato, capitolul II). Grupurile studiate acum erau diferite de cele pe care le examinase Steiner. ~ntr-adevăr, în cadrul paradigmei grupurilor minimale (PGM), grupurile erau ştiinţific reduse la categorii de persoane reunite pe o perioadă foarte scurtă şi fără posibilitatea de a dezvolta dinamici proprii (Bourhis *et al.*, capitolul VII). PGM cîştiga pe planul rigorii experimentale, dar sacrifica mult pe planul contextului social al grupurilor. ~n timp, ideile aflate la baza teoriei identităţii sociale au avut o influenţă imensă în Europa şi au inspirat un număr mare de studii empirice, atît în laborator, cît şi pe teren. ~n plus, teoria identităţii sociale a avut ca efect o reînnoire a interesului americanilor pentru domeniul relaţiilor intergrupuri (Messicke & Mackie, 1989).

Tocmai în momentul cînd teoria identităţii sociale pătrundea în America, cogniţia socială începea să se impună pe ambele coaste ale Atlanticului (Ostrom, 1984). Astăzi, interesul mare pentru procesele asociate percepţiilor intergrupuri reflectă preponderenţa perspectivei cognitive în psihologia socială. De exemplu, în timpul reuniunii generale din Lisabona, în 1993, a *European Association of Experimental Social Psychology*, organizatorii au efectuat o *hit-parade* a termenilor cheie ai comunicărilor prezentate, din care a reieşit că stereotipurile au constituit tema cea mai populară a congresului. A urmat studiul relaţiilor intergrupuri. O analiză multidimensională nu a indicat vreo legătură între stereotipuri, discriminări şi relaţii intergrupuri. Dacă aceeaşi analiză s-ar fi efectuat o lună mai tîrziu în Statele Unite, cu ocazia reuniunii *Society for Experimental Social Psychology* din Santa Barbara, rezultatele ar fi fost probabil foarte asemănătoare. Tot mai mulţi cercetători de pe ambele coaste ale Atlanticului, îşi manifestă interesul în legătură cu percepţiile intergrupuri şi stereotipuri (Yzerbyt şi Schadron, capitolul VI), adică, *grosso modo*, în legătură cu tratamentul informaţiei disponibile despre categoriile sociale (Corneille şi Leyens, capitolul III).

Dincolo de fluctuaţiile de activităţi din aceste două domenii din ultimii douăzeci de ani, rămîne cert că rezultatele cercetătorilor au îmbogăţit considerabil atît domeniul percepţiilor intergrupuri, cît şi pe cel al relaţiilor intergrupuri. Totuşi, în prefaţa acestui volum noi prezentam cele două domenii de cercetare ca pe „două solitudini”. ~ntr-adevăr, consideram noi, referinţele comune celor două domenii sînt rare. Recent, în capitolul său de închidere a *Ontario Symposium* asupra prejudecăţilor şi relaţiilor intergrupuri (Zanna & Olson, 1994), Marilynn Brewer (1994) ajungea la aceeaşi concluzie, adăugind, însă, că cele două tradiţii de cercetare erau pregătite pentru schimburi fructuoase. Aici apare o convergenţă de opinii între alte două solitudini, lumea francofonă şi lumea anglofonă, iar noi vom profita de acest epilog pentru a reliefa care din elementele fiecărei tradiţii sînt capabile s-o îmbogăţească pe „cealaltă” în cadrul cercetărilor viitoare. Vom consacra prima parte a epilogului discuţiei asupra unor tendinţe noi în fiecare din cele două domenii: percepţiile intergrupuri şi relaţiile intergrupuri. Cea de-a doua jumătate a capitolului va sublinia acele elemente ale fiecărei tradiţii capabile să contribuie la integrarea celor două domenii de cercetare în anii ce vor urma.

Prima parte

Percepţiile intergrupuri

Reîntoarcerea în forţă a stereotipurilor se datorează atît premiselor teoriei identităţii sociale, cît şi progresului cogniţiei sociale (Bar-Tal *et al.*, 1989; Marckie & Hamilton, 1993; Oakes, Haslam & Turner, 1994). O dată depăşită înflăcărarea pentru măsurarea lor, studiul stereotipurilor devenise desuet (Ashmore & Del Boca, 1981). Acest lucru este uşor de înţeles deoarece, la timpul respectiv, cercetătorii din domeniul percepţiei sociale erau interesaţi de exactitudine, iar stereotipurile erau definite ca erori. Cu toate acestea, cînd psihologii sociali au început să considere fiinţa umană drept avară cognitiv şi cînd fiecare cercetător spera să descopere un nou *bias* cognitiv, studiul asupra stereotipurilor a dobîndit din nou forţă (Yzerbyt şi Schadon, capitolul VI). Stereotipurile constituiau modele de erori lente, simplificatoare, stupide şi rigide. ~n plus, se presupunea că ele justifică discriminările studiate de teoria identităţii sociale. Astfel se explică şi interesul crescut pentru atribuirile intergrupuri sau, mai precis, pentru asimetriile din cadrul atribuirilor cauzale, în privinţa diferitelor grupuri sau categorii sociale (Deschamps şi Beauvois, capitolul V; Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994).

Capitolele III-VI reflectă această schimbare de perspectivă. Mai mult, ele anunţă explicit o modificare apărută în percepţia judecăţilor sociale ca stereotipuri şi sugerează, discret, că ele trebuie studiate ca interacţiuni reale, şi nu doar ca rezolvări intelectuale ale unor probleme fictive (Corneille şi Leyens, capitolul III). Ambele puncte merită o interpretare succintă.

La prima vedere, poate părea o provocare inutilă faptul că atribuirile intergrupuri şi judecăţile stereotipe nu mai sînt considerate erori de raţionament sau de judecată. A susţine că stereotipurile sînt utile devine „o crimă de lezmajestate”, mai ales într-un volum ca acesta, dedicat raporturilor dintre grupuri care suferă tocmai din cauza distorsiunilor de percepţie. Dincolo de lucrarea noastră, aţi aflat cu siguranţă de la televizor despre conflicte reale între grupuri care îşi impută unele altora stereotipurile. Dar este oare vorba într-adevăr despre stereotipuri? Noi nu sîntem de această părere. Stereotipurile, judecăţile categoriale, sînt confundate prea uşor cu prejudecăţile, judecăţi de valoare negative privitoare la out-group. Stereotipurile, prejudecăţile şi atribuirile se bazează pe teorii naive, deseori false, despre lume. Teoriile naive, rasiale, de pildă, care subîntind prejudecăţile sînt utilizate doar în scopul de a deprecia out-group-ul şi de a justifica astfel comportamentele discriminatorii faţă de acel out-group (Bourhis *et al*, capitolul VII). Este util să reamintim diferenţa dintre prejudecăţi şi stereotipuri. Toate prejudecăţile sînt stereotipuri, însă nu toate stereotipurile sînt prejudecăţi.

Nu trebuie să ne facem un obicei din a considera atribuirile sau stereotipurile drept erori doar fiindcă ele nu respectă modelul de raţionament preconizat de unii cercetători. Problema exactitudinii în percepţia socială ne-ar duce prea departe (Krugkanski, 1990; Leyens & Dardenne, 1994) însă, după cum afirma deja Taylor în 1981, faptul că stereotipurile reprezintă generalizări nu este nici „rău”, nici eronat. Nimic nu face ca judecata individualizată să fie mai corectă, din punct de

vedere obiectiv sau moral, decît o judecată categorială - un stereotip, de pildă. ~n psihologie, chiar şi în cea socială, persistă zeificarea individului în ciuda criticilor aduse acestei prejudecăţi (Billig, 1982; Israel & Tajfel, 1972; Sampson, 1978); începînd de la Gustave Le Bon (1985/1963), mulţimea şi colectivul lasă în urma lor „mirosuri dezgustătoare" (Reicher, 1982).

Mulţi cercetători au avut tendinţa să considere judecăţile şi expresiile lor ca o rezolvare intelectuală a unei probleme izolate. O atare concepţie este uşor de imaginat din punctul de vedere al fiinţei umane concepute ca un avar cognitiv care nu ar înceta să comită greşeli. Deoarece greşelile se diminuează o dată ce resursele cognitive şi motivaţionale sînt puse în slujba judecăţii, rezultă o fascinaţie pentru capacităţile cognitive şi pentru efortul care a marcat fenomenul. Dar judecăţile asupra grupurilor fac parte integrantă din interacţiunea socială între aceste grupuri. Prin urmare, judecăţile şi expresiile lor trebuie analizate ca interacţiuni şi nu ca o sarcină sterilă în faţa unui ecran de computer servind drept tablă pe care sînt înscrise datele problemei (Dardenne, Leyens & Yzerbyt, în curs de apariţie; Fiske, 1992, 1993).

A concepe expresiile judecăţilor dintr-o interacţiune socială poate schimba radical anumiţi parametri ai studiului percepţiei sociale incluzînd stereotipurile (Neuberg, 1994). Hilton şi Darley (1991) subliniază, în încheierea unei lucrări asupra scopurilor interacţiunii şi percepţiei sociale, că aceste scopuri nuanţează concluziile considerate adevărate pînă atunci. Ei adaugă că există şi o altă concluzie posibilă, şi anume aceea că toate concluziile precedente erau false datorită neglijării scopurilor interacţiunii. De exemplu, interacţiunile pot supraîncărca cognitiv oamenii, pot intensifica stările lor afective şi pot pune în valoare funcţii sociale ca empatia, suspiciunea sau competiţia între grupuri. ~n plus, judecata exprimată nu este destinată experimentatorului, ci continuării eficiente a interacţiunii. O astfel de perspectivă schimbă variabilele dependente care, pînă în prezent, se reduceau, deseori, la răspunsuri cu creionul pe hîrtie (de la Haye, 1991). După cum au arătat-o în mod admirabil cercetările lui Henry (1991; Bourhis *et al.*, capitolul VII), a te întîlni cu oamenii şi a le face cunoscută decizia ta nu este acelaşi lucru cu a accepta sau nu la telefon să-i întîlneşti şi nici cu a însemna pe o scară cu cinci puncte măsura în care preferi un anume candidat (Kalin & Raiks, 1978). Cercetările lui Henry (1991) ne aduc aminte de cele ale lui La Pierre (1934). şi acesta din urmă constatase că oamenii răspund diferit unei scrisori sau unui interlocutor prezent faţă în faţă. Deşi rezultatele au fost, în mod tradiţional, citate pentru a ilustra hiatus-ul dintre atitudini şi comportamente, ele pot fi interpretate şi în sensul influenţei contextului social al interacţiunii asupra judecă-ţii: prezenţa fizică permite, mai mult decît o simplă scrisoare, să se judece ţinta (Leyens, Yzerbyt & Schadon, 1992; Yzerbyt, Schadon, Leyens & Rocher, 1994).

Relaţiile intergrupuri

Fie că este vorba despre discriminare şi eforturile de a-i diminua manifestările, despre privarea relativă, despre sentimentul de injustiţie, acţiune colectivă, comunicare intergrupuri, despre ideologie, conflictul intergrupuri sau despre imigrare

şi aculturaţie, toate aceste teme fac parte dintr-un alt cîmp de cercetare, şi anume relaţiile intergrupuri. ~n cazul tuturor domeniilor abordate în capitolele VII-XII ale volumului de faţă, natura contextului social, politic şi cultural face parte integrantă din analiza relaţiilor intergrupuri în discuţie. Din această perspectivă, factorii socio-structurali şi contextuali dobîndesc o importanţă capitală, în timp ce domeniul relaţiilor intergrupuri (capitolele III-VI) îi menţionează doar în treacăt. Astfel, cercetările contemporane de laborator sau de teren sînt tot mai preocupate de variabile ca puterea, statutul şi numărul (Bourhis *et al.*, capitolul VII; Ellemers, 1993). ~n plus, mai mult de 15 ani de studii în domeniul vitalităţii etnolingvistice (Clement şi Noel, capitolul IX) arată că demografia, controlul instituţional şi statutul social joacă un rol crucial în dobîndirea celei de a doua limbi, în asimilarea lingvistică, în comunicarea interculturală şi supravieţuirea minorităţilor lingvistice într-un context majoritar (Harwood, Giles & Bourhis, 1994; Sachdev & Bourhis, 1993). ~n domeniul privării relative şi al echităţii, constatarea unui partaj inegal al resurselor (bogăţia, prestigiul şi controlul) constituie sursa contribuţiilor teoretice şi empirice care explică sentimentul de injustiţie, acţiunea colectivă şi schimbarea socială pe cale paşnică sau violentă (Guimond şi Tougas, capitolul VIII; Azzi, capitolul XI).

~n domeniul relaţiilor intergrupuri pare să se contureze o simbioză între diferite influenţe teoretice. De multe ori, ipotezele derivate din teoria identităţii sociale, a privării relative sau a echităţii au fost considerate drept antitetice. A sosit timpul integrării, al complementarităţii acestor teorii (Bourhis & Gagnon, 1994; Brown, 1986). Deoarece teoria identităţii sociale se dorea exclusiv grupală, ea le reproşa teoriei privării relative şi teoriei identităţii faptul de a fi prea interpersonale, chiar individuale. Dar, mai mult decît opoziţia acestor puncte de vedere, acum contează integrarea lor. Sperăm că cercetările viitoare vor analiza reacţiile persoanelor discriminate atît în calitate de indivizi, cît şi în calitate de membri ai unui grup (Crocker & Major, 1994; Dion, 1986). Cum se face, că eu, Julie, consider că sînt tratată corect de bărbaţii cu care vin în contact personal, dar că descopăr, în schimb, că noi, femeile, sîntem obiectele bărbaţilor (Lalonde & Silverman, 1994; Taylor, Wright & Porter, 1994)? Cum se produce această trecere de la individul specific la membrul unei categorii?

Partea a doua

Specific şi eventuale convergenţe

~n primul capitol al acestui volum explicam apariţia paralelă a domeniului percepţiilor intergrupuri şi a celui al relaţiilor intergrupuri. Dat fiind că scopul cărţii de faţă este de a pune capăt acestei stări de fapt, se naşte o dublă întrebare. Care sînt caracteristicile care separă cele două cîmpuri de cercetare şi care sînt pistele unde ar putea să se întîlnească?

Un prim motiv al separării îl constituie faptul că, în experienţele de laborator, teoria identităţii sociale obişnuia să lucreze cu grupuri ad-hoc. Era, deci, dificil de investigat conţinutul reprezentărilor acestor grupuri artificiale şi provizorii (Leyens & Fiske, 1994). Totuşi, s-a testat percepţia asupra omogenităţii conţinutului, însă rezultatele nu au fost edificatoare. De exemplu, o analiză de Ostrom şi Sedikides (1993; v. Lorenzi-Cioldi şi Doise, capitolul IV) a demonstrat efectul de omogenitate a grupurilor reale, dar nu şi a grupurilor din laborator. Dar tocmai aplicarea teoriei identităţii sociale la fenomenul de omogenitate i-a permis lui Simon (1993) să demonstreze că efectul se manifestă atît în percepţia in-group-ului, cît şi în cea a out-group-ului, în funcţie de statutul minoritar sau majoritar al grupurilor şi în funcţie de gradul de identificare a indivizilor cu grupul lor de apartenenţă. Prin urmare, tendinţa generală a cercetătorilor inspiraţi de teoria identităţii sociale a fost de a se concentra asupra bias-ului în favoarea in-group-ului aşa cum se manifestă el în atitudinile intergrupuri (prejudecăţile) sau în distribuirea resurselor (discriminarea). ~n schimb, deşi aderenţii la curentul cogniţiei sociale lucrau rareori cu grupuri de persoane reale, ei utilizau frecvent categorii sociale existente, cu un conţinut reprezentaţional specificabil, ca femeile, negrii, extravertiţii.

~n al doilea rînd, cercetătorii influenţaţi de teoria identităţii sociale ieşeau din laborator pentru a merge pe teren mai frecvent decît o făceau teoreticienii cogniţiei sociale. De exemplu, primii nu au ezitat să utilizeze muncitori, angajaţi profesionali şi semiprofesionali, chiar la locul lor de muncă (Brown, 1978; Brown *et al.*, 1986; Bourhis & Hill, 1982; Vala, Monteiro & Lima, 1988; Van Knippenberg, 1978). Acest tip de cercetări scoate în evidenţă amploarea teoretică şi bogăţia conceptuală a teoriei identităţii sociale. Pertinenţa teoriei se manifestă şi în explicarea raporturilor intergrupuri în situaţie de tensiune sau de criză, cînd categorizarea „ei-noi" este deja prezentă pe teren (Louw-Potgieter, 1988; Waddell & Cairns, 1986). Noţiunea de conflict, esenţială atît pentru teoria identităţii sociale, cît şi pentru cea a privării relative şi pentru teoria conflictelor reale, a rămas inexistentă în perspectiva cogniţiei sociale. Aşa cum s-a afirmat mai sus, fiinţa umană, privilegiată pînă atunci în studiile de cogniţie socială, era acum constrînsă să rezolve probleme mai curînd intelectuale decît sociale.

~n al treilea rînd, scopul cercetărilor diferă de la cei interesaţi de relaţiile intergrupuri la cei care studiază percepţiile intergrupuri. Primii sînt preocupaţi de dinamica schimbărilor sociale între grupuri a căror relaţie de statut şi de putere se înscrie într-un context de interdependenţă mai curînd negativ decît pozitiv. Astfel, în cazul teoriei identităţii sociale, se analizează natura relaţiei intergrupuri care poate fi percepută de către grupuri ca fiind durabilă sau nu, legitimă sau ilegitimă (Tajfel & Turner, 1979, 1986). Această preocupare decurge, evident, din importanţa acordată conflictului şi schimbării sociale. Să ne amintim că, spre deosebire de abordările intergrupuri precedente, teoria identităţii sociale abordează analiza relaţiilor intergrupuri în primul rînd din punctul de vedere al grupului minoritar defavorizat, fără a ignora însă procesele psihologice adoptate de către grupurile avantajate care încearcă să-şi menţină locul în structura socială (Tajfel,

1978). Dinamica schimbărilor sociale postulată de teoria identităţii sociale este, aşadar, cea a unei minorităţi defavorizate care trebuie să-şi definească identitatea şi destinul colectiv relativ la un out-group ale cărui statut şi avantaje sînt considerabile (Tajfel, 1981). ~n schimb, cercetătorii din domeniul cogniţiei sociale vor să înţeleagă procesul intrapsihic pe baza categoriilor sociale, fără a se preocupa de raporturile de forţă existente între grupurile sociale în cauză (Sampson, 1981). Preocuparea afişată este teoretică, dar implicaţiile sînt cele ale unei majorităţi tăcute, vinovată de a avea stereotipuri faţă de minorităţile vizibile şi defavorizate. Pentru majoritate ar fi vorba, în final, de a neutraliza ţintele revendicărilor minorităţilor justificînd distanţele intergrupuri prin diferenţele individuale şi de a şterge diferenţele intergrupuri făcînd ca toţi indivizii să fie egali indiferent de apartenenţa lor categorială.

De la cogniţia socială la relaţiile intergrupuri

~n măsura în care perspectiva pragmatică cîştigă în importanţă în cadrul cogniţiei sociale şi apare un interes tot mai mare pentru contextul social nu doar ca sursă de informaţii, ci ca justificare a diferitelor scopuri de interacţiune, am putea asista la o convergenţă tot mai pronunţată a celor „două solitudini": percepţiile şi relaţiile intergrupuri.

Contextul social face parte integrantă din teoria identităţii sociale, a privării relative, a echităţii ca şi din comunicările intergrupuri. Aceste abordări se bazează în primul rînd pe raportul de forţe al grupurilor în cauză şi, deci, nu pot face abstracţie de contextul social. Este important ca studiile asupra judecăţii sociale, în general, şi asupra stereotipurilor, în special, să ţină cont de contextul social. Este de fapt ceea ce şi fac, în parte, acele prelungiri ale teoriei identităţii sociale cum ar fi teoria auto-categorizării (Oakes *et al.,* 1994; Turner *et al.,* 1987) şi teoria *judecabilităţii* sociale (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994), apropiată cogniţiei sociale. La fel, după cum o demonstrează lucrările recente de Depret şi Fiske (1993; Fiske & Depret, 1994), studiul impactului puterii asupra percepţiei grupurilor dominante şi asupra percepţiei grupurilor dominate începe să pătrundă în domeniul percepţiilor sociale şi al stereotipurilor.

Analiza conflictului ar trebui să fie pertinentă şi pentru cogniţia socială în măsura în care aceasta nu este interesată doar de dimensiunea cognitivă, ci şi de motivaţia şi scopurile interacţiunii. Să considerăm, de pildă, fenomenul „oii negre" (Marques & Paez, în curs de apariţie; v. Corneille şi Leyens, capitolul III). Acesta constă din a prefera un membru „bun" al in-group-ului mai mult decît un membru „bun" al out-group-ului şi din a respinge mai puternic un membru „rău" al in-group-ului decît un membru „rău" al out-group-ului. Interpretarea fenomenului conform teoriei identităţii sociale constă, pe de o parte, dintr-un *bias* în favoarea in-group-ului şi, pe de altă parte, dintr-o respingere simbolică a membrului „rău" care strică imaginea in-group-ului, ceea ce îi permite in-group-ului să-şi păstreze intactă identitatea socială. Rezultatele obţinute

de Marques şi colegii lui confirmă teza identităţii sociale, dar infirmă explicaţiile propuse de Linville (1982; Linville & Jones, 1980). Linville a demonstrat, prin mai multe experienţe, că membrii in-group-ului sînt judecaţi într-un mod mai puţin polarizat decît sînt membrii out-group-ului, indiferent de calităţile lor. Teza cognitivistă asupra complexităţii/extremităţii susţinută de Linville se bazează pe cunoştinţele diferenţiale despre out-group-uri şi in-group-uri. Conform acestei teze pur cognitiviste, am avea o părere mai nuanţată despre membrii grupurilor pe care le cunoaştem mai bine (adică despre in-group, decît despre out-group). O cercetare recentă condusă de Branscombe *et al.* (1993) arată că opoziţia depinde, de fapt, de ameninţarea la adresa identităţii sociale a in-group-ului. Reacţia „oaia neagră" apare cînd identitatea socială a in-group-ului este în pericol; însă în absenţa conflictului, cînd identitatea nu este ameninţată, reacţia faţă de in-group este mai temperată. Rezultatele lui Branscombe se încadrează în direcţia fenomenului de *supraexcludere* a in-group-ului. Oamenii analizează diferit informaţiile privitoare la in-group şi pe cele referitoare la out-group; le trebuie mai mult timp să decidă dacă cineva aparţine in-group-ului decît dacă aparţine out-group-ului şi comit mai multe erori în privinţa membrilor in-group-ului decît a out-group-ului (Leyens & Yzerbyt, 1992). Acest lucru este cu atît mai adevărat cu cît relaţiile sînt mai saliente şi, potenţial, ameninţătoare pentru integritatea socială a membrilor in-group-ului (Yzerbyt, Leyens & Bellour, 1994).

Cogniţia socială tinde să pună individul pe primul plan şi să considere că rezolvarea relaţiilor intergrupuri constă din abolirea categoriilor sociale, impunînd un limbaj de „corectitudine politică" cu rolul de a crea tabu-uri în ceea ce priveşte însăşi utilizarea categoriilor sociale. Cît despre soluţia curentă a teoriei identităţii sociale, ea susţine recunoaşterea dreptului la diferenţă, adică respectarea categoriilor a căror existenţă nu poate fi negată. Logicii drepturilor individuale ar trebui să i se adauge, într-un mod complementar, logica drepturilor colective, mai ales atunci cînd este vorba despre a proteja supravieţuirea grupurilor minoritare (Azzi, capitolul XI). După cum am văzut anterior, această problemă este foarte pertinentă şi la ipoteza contactului din domeniul prejudecăţii şi al discriminării (Hewstone & Brown, 1986; Bourhis *et al.*, capitolul VII). Visul discipolilor lui Lewin, care au influenţat verdictul Curţii Supreme a Statelor Unite în favoarea desegregării şcolilor, era de a suprima categoriile (Cook, 1978). Acelaşi era şi visul cercetătorilor israelieni care doreau să aplaneze conflictele dintre evrei şi palestinieni (Amir, 1976). ştim ce s-a întîmplat (Gerard, 1983). ~n toate aceste demersuri, individul este considerat valoarea importantă de referinţă, restul fiind doar perversitate, minciună şi distorsiune, punct de vedere prezent în lucrările lui Gaertner şi ale colaboratorilor săi care îndeamnă la recategorizare sau, chiar mai radical, la decategorizare (Gaertner *et al.*, 1993; Brewer & Miller, 1984). ~nsă decategorizare în raport cu ce? O categorie unică este doar o părere; nu se poate vorbi despre o categorie decît dacă există şi altele. După cum afirmă Azzi în capitolul XI respectarea identităţii sociale care transcende indivizii este o condiţie de bază pentru a înţelege relaţiile intergrupuri (Capozza şi Volpato, capitolul II).

Nu este oare timpul ca toţi cercetătorii din domeniul cogniţiei sociale să se aplece cu realism asupra întîlnirilor care provoacă fricţiuni pe teren, în loc să creeze contacte experimentale evanescente sau să le rezerve elitelor căutînd mobilitatea individuală în loc să se preocupe de schimbarea socială? Cercetările pe teren, integrînd conflictul şi tratamentul informaţiei, ar putea reînnoi problematica şi sugera noi ipoteze. Este deja cazul studiilor asupra comunicării intergrupuri (Clement şi Noel, capitolul IX) şi asupra privării relative (Guimond şi Tougas, capitolul VIII). Este rîndul cercetătorilor din domeniul cogniţiei sociale să se „murdărească" pe mîini, ceea ce nu le-ar dăuna din moment ce ei au denunţat atît de des lenevia speţei umane.

De la relaţiile intergrupuri la cogniţia socială

şi domeniul relaţiilor intergrupuri are de cîştigat dintr-o integrare mai substanţială a ideilor şi paradigmelor cogniţiei sociale. ~n definitiv, teoria identităţii sociale studiază stereotipurile din momentul în care ele devin prejudecăţi şi provoacă discriminări. Ea analizează categorizarea din momentul cînd aceasta se instalează. Deşi primele cercetări ale lui Tajfel însuşi (de exemplu, Tajfel & Wilkes, 1963) au stat la originea ei, interesul pentru procesele aflate la baza categorizării nu i-a entuziasmat deloc, se pare, pe aderenţii la teoria identităţii sociale. ~nsă, pe lîngă procese, cogniţia socială începe să fie preocupată de conţinuturi şi, ceea ce este cu atît mai bine, de conţinuturi împărtăşite social şi apte să stîrnească interesul discipolilor lui Tajfel.

Rothbart şi Taylor (1992) propun ipoteza conform căreia în mod spontan, oamenii atribuie categoriilor sociale, o esenţă pentru a le putea explica şi a le da un sens. Această esenţă grupală leagă între ele atributele ce compun categoriile şi justifică similitudinile de suprafaţă ale categoriei (de pildă, evreii sînt inteligenţi, avari) cu ajutorul unei teorii naive profunde (este gena evreiască şi nu e de mirare că Einstein, pe de o parte, şi Rotshild, pe de alta, sînt evrei). După cum o demonstrează Ibanez (capitolul XII) teoria naivă corespunde uneia din semnificaţiile ideologiei.

~n opinia noastră cercetătorii din domeniul relaţiilor intergrupuri ar trebui să-şi îndrepte atenţia mai sistematic asupra teoriilor naive care stau la baza constituirii categoriilor sociale şi comportamentelor de discriminare (Billig, 1982; Taguief, 1987). Este posibil ca aceste teorii să explice atît strategiile de aculturaţie adoptate de către imigranţi faţă de societatea de primire, cît şi reacţiile celei din urmă în confruntarea cu diferenţa. Se presupune că astfel de strategii depind de valorizarea identităţii şi a culturii in-group-ului şi out-group-ului (Sabatier şi Berry, capitolul X). Dar cum se explică această valorizare? Fără îndoială, factorii socio-structurali constrîng atitudinile, însă sînt insuficienţi pentru a explica totalitatea, sau măcar majoritatea reacţiilor.

Deseori, este susţinută cu ardoare ideea că minorităţile îşi păstrează identitatea şi nu se tem de asimilare, datorită condiţiilor create care garantează siguranţa

identităţilor sociale printr-un control instituţional al puterii politice (Azzi, capitolul XI). Ce teorii naive sînt mobilizate de această dorinţă? Membrii care se identifică puternic cu grupul lor sînt adesea cei care discriminează cel mai mult out-group-ul (Gagnon & Bourhis, 1992; Gagnon, 1993). Ce se înţelege exact prin identificare în acest context? Nu este oare vorba despre aderarea la o teorie naivă privind existenţa şi legitimitatea grupurilor minoritare în cauză? Din moment ce teoriile naive pot avea o natură extrem de variată, ar fi interesant de văzut pe ce teorii naive se bazează cei din majoritate care proslăvesc abolirea dreptului minorităţilor la diferenţă: în numele identităţii supra-naţionale majoritare sau în numele cetăţeanului în calitate de individ? ~n ceea ce priveşte păstrarea culturilor minoritare rezultate din imigraţie, dezbaterea este în toi de mult timp în Canada, unde politica oficială de multiculturalism a Guvernului Federal este contestată la nivel de provincie de către Quebec, care doreşte o aculturaţie mai susţinută a imigranţilor săi (Sabatier şi Berry, capitolul X; Bourhis, 1994 b; Fleras & Elliott, 1992).

Cum se schimbă teoriile naive în funcţie de prezenţa sau absenţa conflictelor dintre grupuri? Se poate ca oamenii să adere mai tare la teoria lor atunci cînd intervine un conflict? Sau doar o exprimă într-o manieră mai radicală? Se poate considera, şi este ipoteza noastră, că natura teoriei se schimbă o dată cu apariţia conflictului: de exemplu, din sociologică ea devine *ineistă*. Acest lucru s-a întîmplat cu evreii în timpul inchiziţiei şi al holocaustului. Este ceea ce noi presupunem despre grupurile de imigranţi; teoriile naive ale belgienilor despre turci s-au schimbat probabil de cînd în Belgia s-au stabilit primii reprezentanţi ai acestei etnii. La fel, teoriile naive despre negri au fost, cu siguranţă, influenţate de sclavagismul pe care încă încercăm să-l justificăm (Taguieff, 1987).

~n fine, deşi nu am analizat progresul discriminării în timp (Aboud, 1988), el rămîne un domeniu capabil să beneficieze de pe urma studiilor longitudinale asupra judecăţii sociale. ~ncepînd cu cercetările lui Clark şi Clark (1947) specialiştii din domeniul dezvoltării sociale s-au interesat tot mai mult de problematica apariţiei, în timp, a stereotipurilor, prejudecăţilor şi discriminării (Correnblum & Annis, 1987; Doyle, Aboud & Sufrategui, 1992; Phinney & Rotheram, 1987). Totuşi, în afară de aspectele cognitive luate în considerare în aceste studii, în ce măsură contribuie la stereotipuri, prejudecăţi şi discriminare regulile aflate la baza *judecabilităţii* sociale sau tendinţa tinerilor occidentali de a face atribuiri dispoziţionale?

Considerăm potrivit să încheiem lucrarea cu dorinţa ca „ambele solitudini” să se întîlnească mai susţinut în cercetările fundamentale şi aplicate din domeniul relaţiilor şi percepţiilor intergrupuri. Indiferent de abordarea teoretică, un număr tot mai mare de psihologi din domeniul social îşi îndreaptă atenţia asupra problemelor stereotipurilor, discriminării şi relaţiilor intergrupuri. Aceste teme vor prezenta interes pentru mulţi ani de acum înainte, dat fiind că în America, în Europa şi oriunde în lume societăţile noastre devin din ce în ce mai multietnice şi multi-culturale.

Note biografice

ASSAD AZZI este licenţiat în ştiinţe sociale al Universităţii libaneze. A primit titlul de doctor (Ph.D.) în psihologie socială la Universitatea Pennsylvania, în Statele Unite şi, de atunci, a fost profesor asistent al Departamentului de psihologie de la Yale University. La ora actuală, predă psihologia socială la Universitatea liberă din Bruxelles. Este interesat de relaţiile interculturale şi de naţionalismul etnic. Cercetările sale se concentrează asupra mecanismelor de judecată implicate în percepţia justiţiei în cadrul relaţiilor intergrupuri. A publicat mai multe articole despre rolul distribuţiei resurselor în producerea conflictelor intergrupuri şi despre rolul justiţiei distributive şi procedurale în soluţionarea conflictului.

JEAN-LEON BEAUVOIS este profesor de psihologie socială experimentală la Universitatea Pierre Mendes France din Grenoble, unde conduce *l'Equipe de Recherches Socio-Cognitives* (ERSOC). Este autorul, co-autorul sau coordonatorul a mai multe articole şi lucrări de psiho-lingvistică şi de psihologie socială. Cercetările sale actuale privesc procesele socio-cognitive de raţionalizare (disonanţă şi angajament) şi de internalizare (atribuire cauzală, cunoaştere evaluativă şi normă de internalitate).

JOHN BERRY este profesor de psihologie la Universitatea Queen's din Kingston, Ontario, Canada. A obţinut Ph.D. în psihologie transculturală la Universitatea Edimbourg, în Scoţia. Cercetările sale l-au purtat în toate cele patru colţuri ale lumii: regiunile polare, Africa Centrală şi de Vest, Indii, Australia, Noua-Guinee şi }ările de Sus. A fost preşedinte al *International Association for Cross-Cultural Psychology* şi editor asociat la *Journal of Cross-Cultural Psychology.* Este autor şi editor la numeroase lucrări de psihologie inter-culturală şi de psihologie socială şi cognitivă.

RICHARD Y. BOURHIS a obţinut în 1977 un Ph.D. în psihologie socială la Universitatea din Bristol, Anglia. A publicat numeroase articole şi capitole despre domenii dintre cele mai variate, între care amintim psihologia socială a relaţiilor intergrupuri, comunicarea inter-culturală şi organizarea lingvistică. A fost numit în 1988 *Fellow* al Societăţii Canadiene de Psihologie şi este membru ales la *Society for Experimental Social Psychology* din 1990. A predat psihologia socială la Universităţile McGill şi McMaster, în Ontario. ~n prezent, este profesor la Universitatea din Quebec, la Montreal.

DORA CAPOZZA este titulară la Catedra de Psihologie Socială a Universităţii din Padova. A fost preşedinta secţiei de psihologie socială a Societăţii Italiene de Psihologie. Primele sale lucrări privesc problemele de semantică şi tehnicile cantitative folosite în cercetările sociale. ~n prezent, studiază produsele de formare a stereotipurilor. Pe baza principalelor teorii despre raporturile intergrupuri, ea analizează conflictele care există între grupările etnice din Italia.

RICHARD CLEMENT este profesor de psihologie la Universitatea din Ottawa. Se interesează în special de relaţii şi de comunicarea intergrupuri. Cercetările sale, publicate atît în franceză, cît şi în engleză, în Statele Unite şi în Europa, analizează numeroase fenomene care

sînt legate de ştiinţele educaţiei, de sociolingvistică şi de psihologie transculturală. Doctor în psihologie (University of Western Ontario), a fost ales *Fellow* al Societăţii Canadiene de Psihologie în 1989. La ora actuală este redactorul-şef al Revistei canadiene de ştiinţe ale comportamentului.

OLIVIER CORNEILLE este licenţiat în psihologie şi posesorul unei diplome de psihologie socială aplicată (Universitatea din Liege). După studiile despre fenomenul de persuasiune, îşi definitivează, în prezent, teza de doctorat în probleme de percepţie socială (Universitatea Catolică din Louvain, Louvain-la-Neuve). Este aspirant al *Fonds National de la Recherche Scientifique* şi coautor al lucrării *Persuasiunea,* ed. Delachaux şi Niestle.

JEAN-CLAUDE DESCHAMPS, doctor în psihologie al Universităţii Paris X este în prezent profesor la Facultatea de ştiinţe Sociale şi Politice a Universităţii din Lausanne şi responsabil pe probleme de psihologie socială la Departamentul de sociologie al Universităţii din Geneva. A publicat numeroase articole şi lucrări de psihologie socială, privind relaţiile intergrupuri, identitatea, atribuirea şi fenomene de tipul eşecului şcolar, instruirea profesională, SIDA.

WILLEM DOISE este din 1972 profesor de psihologie socială la Universitatea din Geneva. ~nainte, răspundea de cercetări în cadrul C.N.R.S. (Paris) unde experimentele sale se orientau deja înspre relaţiile intergrupuri şi deciziile colective. ~n prezent, studiază logica socială în raţionamente şi reprezentări sociale. Este autorul mai multor cărţi şi articole în domeniu şi deţine un titlu de doctor în litere şi ştiinţe umaniste, cu o teză despre rolul explicaţiei în cadrul psihologiei sociale.

ANDRE GAGNON a obţinut Ph.D. în psihologie la Universitatea din Quebec, Montreal. Predă la Departamentul ştiinţelor comportamentului (Universitatea din Quebec, Abitibi -- Temiscamingue). Se interesează de categorizarea socială şi de fenomenele asociate relaţiilor intergrupuri (prejudecăţile şi discriminarea, de exemplu). ~n acest cadru, el studiază ofertele gradului de identificare şi ale variabilelor sociostructurale (putere, stat) cu ajutorul paradigmei grupurilor minimale, alături de grupurile reale.

SERGE GUIMOND a făcut studii specializate în psihologie la Universitatea McGi ll (B.A.), la Universitatea Paris X (D.E.A.) şi la Universitatea din Montreal, unde a obţinut titlul de doctor. De asemenea, a urmat studii post-doctorale la Universitatea Laval. Autor a numeroase studii şi comunicări ştiinţifice, predă psihologia la mai multe Universităţi din Quebec şi Canada francofonă. ~n prezent, este profesor şi coordonator în cercetare la *Royal Military College of Canada,* Kingston, Ontario.

TOMAS IBÂNEZ GRACI A a lucrat în perioada anilor '60 în cadrul Laboratorului de Psihologie Socială (Sorbona). Este profesor titular de psihologie la Universitatea Autonomă din Barcelona. A publicat numeroase articole şi mai multe lucrări cu referire la relaţiile de putere, epistemologia ştiinţelor sociale, gîndirea socială şi sistemele complexe. Preocupările sale actuale se centrează pe articulaţia unei psihologii sociale critice.

JACQUES-PHILIPPE LEYENS, doctor în psihologie al Universităţii Catolice din Louvain, este profesor de psihologie socială la aceeaşi universitate. A fost profesor asociat în mai multe comunităţi din Europa şi America. Lucrările lui actuale urmăresc percepţia socială şi judecăţile sociale. Mai mulţi ani, a studiat fenomenele de violenţă înregistrată. Membru în *Association Europeenne de Psychology Sociale Experimentale* şi *Society of Experimental Social-Psychology,* a fost editorul principal la *European Journal of Social Psychologie.*

FABIO LORENZI-CIOLDI, doctor în sociologie, este „maître d'enseignement et de recherche" la Facultatea de Psihologie şi de ştiinţe ale Educaţiei, din cadrul Universităţii geneveze. Lucrările sale despre relaţiile intergrupuri şi despre identitatea socială i-au facilitat colaborarea cu diferite alte Universităţi, în Europa şi în Statele-Unite. Semnează mai multe articole şi lucrări care studiază reprezentările sociale ale diferenţei sexuale şi este coautor la un manual despre analiza datelor de psihologie socială.

LENA CELINE MODSE îşi pregăteşte, în prezent, doctoratul în psihologie la Universitatea din Quebec, Montreal. A obţinut bacalaureatul în psihologie la Universitatea Ottawa. Este interesată de relaţiile intergrupuri şi intragrupuri, dar şi de identitatea etnică. Cercetările ei

actuale privesc strategiile de aculturaţie identificabile la antilezii din Montreal. Beneficiaz ă de o bursă a *Conseil de Recherche en Sciences Humaines,* Canada.

KIMBERLY D. NOELS îşi pregăteşte doctoratul în psihologie la Universitatea Ottawa, unde şi-a luat şi bacalaureatul în psihologie şi în lingvistică. Interesul ei se îndreaptă în special către aspectele afective şi motivaţionale ale comunicării interetnice şi către deprinderea unei a doua limbi. Cercetările actuale privesc relaţia dintre identitatea etnic ă, deprinderea şi utilizarea unei a doua limbi şi fenomenul de aculturaţie.

COLETTE SABATIER a obţinut un Ph.D. în psihologie la Universitatea din Quebec, Montreal şi a urmat studii postdoctorale la Universitatea Queen's, Ontario. ~n prezent este profesor la Universitatea Paris X (psihologia dezvoltării). S-a specializat în problemele dezvol tării copiilor proveniţi din grupuri minoritare, în special imigranţi. Cercet ările ei se opresc asupra relaţiilor părinţi-copii şi asupra aspectelor stimei de sine şi identităţii.

GEORGES SHADRON şi-a luat doctoratul în psihologie la Universitatea Catolic ă din Louvain. ~n prezent, este „maître de conference" şi director de studii în cadrul Departamentului de psihologie (Universitatea Catolic ă din Lille). Membru n *Association Europeenne de Psychologie Sociale Experimentale,* este coautor al lucrării *Stereotypes and social cognition,* alături de Jacques-Philippe Leyens şi Vincent Yzerbyt. Cercetările şi studiile publicate se opresc în special asupra relaţiilor dintre grupuri şi asupra percepţiei sociale.

FRANCINE TOUGAS a obţinut Ph.D. al Universit ăţii din Montreal în 1983. După o perioadă în care a lucrat în cercetare *(Conseil du patronat,* Quebec şi Bell Canada), este, din 1983, profesor al Universităţii Ottawa. Se interesează de conceptele de privare relative, iden titate, rasism şi sexism. Rezultatele acestor cercet ări au făcut obiectul capitolelor a numeroase c ărţi, articole ştiinţifice şi comunicări la nivel canadian, american, internaţional.

CHIARA VOLPATO, licenţiat ă în litere şi în psihologie, a obţinut doctoratul în psihologie la Universitatea din Padova. A cer cetat domeniul relaţiilor intergrupuri, influenţa minorit ăţilor active şi raporturile dintre psihologia social ă şi literatură, direcţii pe care le-a ilustrat cu numeroase articole în franceză, italiană şi engleză. Se ocupă, de asemenea, de procesele de ach iziţie a cunoştinţelor psihosociale.

VINCENT YZERBYT este licenţiat al Universit ăţii Catolice din Louvain unde, în prezent, predă psihologia socială şi sociopsihologia atitudinilor. Este membru n *Association Europeenne de Psychologie Sociale Experimentale,* editor asociat la *British Journal of Social Psychology* şi coautor pentru *Stereotypes and social cognition,* împreună cu Jacques-Philippe Leyens şi Georges Schadron şi pentru *Persuasion,* împreună cu Olivier Corneille. Cercetările actuale se orienteaz ă înspre formaţia de impresii, atribuirea cauzal ă şi relaţiile intergrupuri.

Bibliografie

Abeles, R.P. (1976). Relative deprivation, rising expectations and Black militancy. *Journal of Social Issues,* 32, 119-137. Abercrombie, N., Hill, K. & Turner, B.S. (198 0). *The dominant ideology thesis.* London: Allen and Unwin. Aboud, F.E. (1988). *Children and prejudice.* Oxford: Blackwell. Aboud, F.E., Clement, R. & Taylor, D.M. (1974). Evaluational reactions to discrepancies between social class and language. *Sociometry,* 37, 239-250. Abrams, D. (1990). Political identity: Relative deprivation, social identity and the case of Scottish nationalism. *Economic and Social Research Council,* Initiative Occasion Paper n° 24. Social Statistics Research Unit, City University, London . Abric, J.-Cl. (1993). Les representations sociales: aspects theoriques. In J. -CI. Abric (Ed.). *Pratiques et representations sociales.* Presses Universitaires de France, Paris. Adams, J.S. (1965). Inequity in social exchange. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology.* New York: Academic Press. Adorno, T.W., Frenkel -Brunswick, E., Levinson, D. & Sanford, R.N. (1950). Th*e authoritarian personality.* New York: Harper and Row. Aebischer, V., Deconchy, J.P. & Lipiansky, E.M. (Eds) (1991). *Ideologies et representations sociales.* Cousset (Fribourg): Del Val. Alain, M. (1989). La theorie de la privation relative appliquee au monde du travail. *Applied Psychology,* 38, 251-263. Allard, R. & Landry, R. (1992). Ethnolinguistic vitality beliefs and language maintenance and loss. *In* W.W. Fase, K. Jaesperi & S. Koon (Eds). *Maintenance and loss of minority language.* Amsterdam: Benjamins. Allen, V.L. (1970). Toward understanding riots: Some perspectives. *Journal of Social Issues*, 26, 1-18. Allen, V.L., Wilder, D.A. & Atkinson, M.L. (1983). Multiple group membership and social identity. *In* T.R. Sarbin & K.E. Scheibe (Eds). *Studies in social identity.* New York: Praeger. Allport, F.H. (1924). *Social Psycliology.* Boston: Hougthon Mifflin. Allport, F.H. (1962) . A structuronomic conception of behavior: Individual and collective. Structural theory and the master problem of social psychology. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 64, 3-30. Allport, G.W. (1954). *The nature of prejudice.* Cambridge, MA: Addison-Wesley Allport, G.W. & Postman, L. (1947). *The psychology of rumor.* New York: Holt. Altermeyer, B. (1987). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism.* London: Jossey-Bass. Althusser, L. (1970). Ideologie et appareils ideologiques d'Etat. *La pensie.* Althusser, L. (1972). *Pour Marx.* Paris: Maspero. Amerio, P. (1991). Perspectives theoriques cognitives et sociales en psychologie politique. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 4,* 209-229.

Amir, Y. (1976). The role of intergroup contact in change of prejudice and ethnic relations. *In* P.A. Katz (Ed.). *Towards the elimination of racism.* New York: Pergamon. Andersen, S.M. & Klatzky, R.L. (1987). Traits and social stereotypes: Levels of categorisation in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 235-246. Andersen, S.M. Klatzky, R.L. & Murray, J. (1990). Traits and social stereotypes: Efficiency differences in social information processing. *Journal of Experimental Social Psychnlogy,* 59, 192-201. Anderson, CA. & Sedikides, C. (1991). Thinking about people: Contributions of a typological alternative to associationistic and dimensional models of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology,* 60, 203-217. Anderson, CA., Lepper, M.R. & Ross, L. (1980). Perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of discredited information. *Journal of Personality and Social Psychology,* 39,1037-1049. Anderson, N.H. (1981). *Foundations of information integration theory.* New York: Academic Press. Apfelbaum, E. (1979). Relations of domination and movements for liberation. An of power between groups. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds). *The social psychology of intergroup relations.* Monterey, CA: Brooks/Cole. Arcuri, L., Maass, A . & Portelli, G. (1993). Linguistic intergroup bias and implicit attributions. *British Journal of Social Psychology,* 32, 277-285. Arendt, H. (1963). *Eichmann in Jerusalem. A report on the banality of evil.* New York: Viking Press. Argyle, M. (1987). *Bodily communication.* New York: Methuen & Co., Ltd. Armstrong, S.L., Gleitman L.R., et Gleitman, H. (1983). What some concepts might not be. Cognition,13, 263-308. Arnove, R.F. (1971). *Student alienation: A Venezuelan* Study. New York: Praeger Publishers. Aron, R. (1966). *Trois essais sur l'âge industriel.* Paris: Plon. Aronson, E. (1990). Applying social psychology to desegregation and energy conservation. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 16,118-132. Aronson, E., Blaney, N., Stephan, C, Sikes, J. & Snapp, M. (1978). *The jig-saw classroom.* London: Sage. Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,* 258-290. Asch, S.E. (1952). *Social psychology.* New Jersey: Prentice-Hall. Asch, S.E. & Zukier H. (1984). Thinking about persons. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 1230-1240. Asher, S.R. & Allen, V.L. (1969). Racial preference and social comparison processes. *Journal of Social Issues, 25,* 157-166. Ashmore, R.D. & Del Boca F.K. (1981). Conceptu al approaches to stereotypes and stereo-typing. *In* D. Hamilton (Ed.). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Austin, W. (1986). Justice in intergroup conflict. *In* S. Worchel & G. Austin (Eds). *Psychology of intergroup relations.* Chicago: Nelson-Hall Publishers. Austin, W. & Worschel S. (1979) (Eds). *The Social Psychology of Intergroup Relations.* Monterey, CA: Brooks-Cole. Austin, W., McGinn W.C. & Susmilch, C (1980). Internal standards revisited: Effects of social comparisons and expectancies on judgments of fairness and satisfaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 426-441. Axelrod, R. (1980). Effective choice in the Prisoner's Dilemma. *Journal of Conflict Resolution,* 24, 379-403. Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation.* New York: Basic Books. Azzi, A. (1992). Procedural justice and the allocation of power in intergroup relations: Studies in the U.S. and South Africa. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 18, 736-747. Azzi, A. (1993a). Implicit and category-based allocations of decision-making power in majority-minority relations. *Journal of Experimental Social Psycholo* gy, 29, 203-228.

Azzi, A. (1993b). Group representation an d procedural justice in multi-group decision-making bodies. *Social Justice Research,* 6, 195-218. Azzi, A. (sous presse). From competitive interests, perceived injustice, and social identity needs to collective action: Psychological mechanisms in ethnic nat ionalism. *In* B. Kapferer (Ed.). *Nationalism, Ethnicity and Violence.* New York: The H.F. Guggenheim Foundation.
Azzi, A. & Jost, J.T. (1994). *Votes without power: Dishibution of control and procedural justice in majority-minority relations.* Mss., Yale University. Azzi, A. & Pepitone, A. (1993). *Conflict and cooperation among cultural and national groups: A socio-cultural approach.* Manuscript presented at the General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, Lisbon. Bales, R.F. (1 950). *Interaction process analysis: A method for the study of small groups.* Chicago: University of Chicago Press. Bar-Tal, D., Graumann, CE. Kruglanski, A.W. Stroebe, W. (Eds) (1989). *Stereotyping and Prejudice: Changing Conceptions.* New York: Springer-Verlag. Bargh, J.A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. *In* J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds). *Unintended thought: Limits of awareness intention, and control.* New York: Guilford. Bargh, J.A. & P ietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 437-449. Barnes, S.H. & Kaase, M. (1979). *Political action: Mass participation in five western democracies.* Beverly Hills, CA: Sage. Barsalou, L.W. (1985). Ideals, central tendency, and fiequency of instantiation as determinants of graded structure in categories. *Journal of Experimental Psychobgy: Learning, Memory, and Cognition, 11,* 629-654. Bartsch, R.A. & Judd, CM. (1993). Majority-minority status and perceived ingroup variability revisited. *European Journal of Social Psychology, 23,* 471-483. Beauvois, J.L. (1991). Processus cognitifs socio-cognitifs, representationnels, et ideologie. *In* V. Aebischer, J.P Deconchy et E.M. Lipianski (Eds). *Ideologies et representations sociales.* Cousset (Fribourg): Del Val. Beauvois, J.L. (1993). Bases des fonctionnements socio - cognitifs. *In* R. Ghiglione et J.F. Richard (Eds). *Cours de Psychologie. 2 : Bases, Methodes, Epistemologie.* Paris: Dunod. Beauvois, J.L. (1994). *L'acteur, le liberalisme et la democratie.* Paris: Dunod. Beauvois, J.L. & Deschamps, J.C. (1990). Vers la cognition sociale. *In* R. Ghiglione, C Bonnet et J.F. Richard (Eds). *Traite de Psychologie Cognitive.* (Vol. 3). Paris: Dunod. Beauvois, J.L. & Dubois, N. (1988). The norm of internality in the explanation of psycho logical events. *European Journal of Social Psychology, 18,* 299-316. Beauvois, J.L. & Joule, R. (1981). *Soumission et ideologies.* Paris: Presses Universitaires de France. Beauvois, J.L. & Joule, R.V (1994). *A radical dissonance theory: old look and new paradigms.* London: Harvester. Beiser, M., Barwick, C, Berry, J.W. & al. (1988). *Puis... la porte s'est ouverte: Problemes de sante mentale des immigrants et des refugies.* Ottawa: Approvisionnements et Services, Canada. Bell, D. (1960). *The end of ideology.* Gtencoe, III: Free Press. Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6). New York: Academic Press. Bem, S.L. (1993). *The lenses of gender.* New Haven: Yale University Press. Berger, C.R. & Bradac, J.J. (1982). *Language and social knowledge.* London: Arnold. Berger, P, Berger, B. & Kellner, H. (1973). *The homeless mind.* Harmondsworth: Penguin Books.
Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A social psychological analysis.* New York: McGraw-Hill.
Berkowitz, L. (1972). Frustrations, comparisons, and other sources of emotional arousal as contributors to social unrest. *Journal of Social Issues, 28,* 77-91. Bernstein, B. (1975). *Class, codes and control* (Vol. 3). London: Routledge and Kegan Paul. Bernstein, M. & Crosby, F. (1980). An empirical examination of relative deprivation theory. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 442-456.

Berry, J.W. (1980). Acculturation as varieties of adaptation. *In* P.M. Padilla *(Ed.). Acculturation: Theory models and some findings.* Boulder, Col: Westview. Berry, J. W. (1984). Multicultural policy in Canada: A social psychological analysis. *Canadian Journal of Behavioural Sciences, 16,* 353-370. Berry, J.W. (1989). Acculturation et adaptation psychologique. *In* J. Retschitzky, M. Bossel-Lagos & P. Dasen (Eds). *La recherche interculturelle.* Paris: L'Harmattan. Berry, J.W. (1990). Psychology of Acculturation. *In* R. Brislin (Ed.). *Applied Cross-Cultural Psychology.* London: Sage. Berry, J.W. (1991). *Couts et avantages sociopsychologiques du multiculturalisme.* Document de travail n. 24. Ottawa: Conseil economique du Canada. Berry, J.W. (1992). Acculturation and adaptation in a new society. *International Migration, 30,* 69-85. Berry, J.W. & Kalin, R. (1993). *Multicultural and ethnic attitudes in Canada: An overview of the 1991 National Survey.* Conferinţă susţinută în faţa Asociatiei Canadiene de Psihologie. Reuniune anuală, Montreal. Berry, J.W, Kalin, R. & Taylor, D.M. (1977). *Multiculturalism and ethnic attitudes in Canada.* Ottawa: Supply and Services Canada. Berry, J.W . & Kim, U. (1988). Acculturation and mental health. *In* P. Dasen, J.W. Berry & N. Sartorius (Eds). *Health and cross-cultural psychology.* London: Sage. Berry, J.W., Kim, U., Minde, T. & Mok, D. (1987) Comparative studies of acculturative stress. *International Migration Review, 21,* 491-511. Berry, J.W., Kim, U., Power S., Young, M. & Bujaki, M. (1989). Acculturation attitudes in plural societies. *Applied Psychology, 38,* 185-206. Berry, J.W., Poortinga, Y., Segall, M. & Dasen, P. (1992). *Cross-cultural psychology: Research* and *applications.* New York: Cambridge University Press. Berry, J.W., Trimble J.E. & Olmedo, E.L. (l986). Assessment of acculturation. *In* W.J. Lonner & J.W. Berry (Eds). *Field methods in cross-cultural research.* Newbury Park, CA: Sage.

Beugre, CD. (1989). Attributions causales du chomage. *Revue de Psychologie Appliquee, 39,* 269-278. Billig, M. (1976). *Social psychology and intergroup relations.* London: Academic Press.

Billig, M. (1978). *Fascists: A social psychological view of the National Fro nt.* London: Academic Press. Billig, M. (1981). *L'internationale raciste: de la psychologie ă la „science" des races.* Paris: Maspero. Billig, M. (1982). *Ideology and social psychology.* Oxford: Basil Blackwell. Billig M. (1985). Prejudice, categorization and particularization: From a perceptual to a rhetoretical approach. *European Journal of Social Psychology, 15,* 79-103. Billig, M. (1987). *Arguing and thinking. A rhetcretical approach to social psychology.* Cambridge et Paris: Cambridge University Press et M aison des Sciences de l'Homme. Billig, M. (1991). *Ideology and Opinions.* Londre: Sage. Billig, M. & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 3,* 27-52. Billig, M., Condor, S. & E dwards, D. (1988). Ideological dilames. Beverly Hills: Sage. Birt, CM. & Dion, K.L. (1987). Relative deprivation theory and responses to discrimination in a gay male and lesbian sample. *British Journal of Social Psychology,* 26,139-145. Blake, R.R. Shepard, H.A. & Mouton, J.S. (1964). *Managing intergroup conflict in industry.* Houston: Gulf Publishing Company. Blumer, H. (1978). Social unrest and collective protest. *Studies in symbolic interaction, 1,* 1-54. Bobo, L. (1988). Group contlict, prejudice, and the paradox of contemporary racial attitudes. *In* P.A. Katz & D.A. Taylor (Eds). *Eliminating racism.* New York: Plenum. Bodenhausen, G.V. (I990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science, 1,* 319-322. Bodenhausen, G.V. & Lichtenstein, M. (1987). Social stereotypes and information -processing strategies: The impact of task complexity. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 871-880

Bonardi, F. & Larrue, J. (1993). L'attribution par rapport â soi et par rapport â autrui: Etude d'un biais d'attribution dans une situation intergroupes. *In* J.L. Beauvois, R.V Joule et J.M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales.* (Vol. 4). Neuchâtel: Delachaux et Niestle. Bond, M.H., Hewstone, M., Wan, K.C. & Chiu, C.K. (1985). Group serving attributions
across intergroup contexts: Cultural differen in the explanation of sex -types behaviours. *European Journal of Social Psychology, 15,* 435-452. Bornstein, G., Crum, L., Wittenbraker, J., Harring, K., Insko, C. & Thiaut, J. (1983). On
the measurement of social orientations in the minimal group paradigm. *European Journal of Social* Psychology, *13,* 321-350. Boski, P. (1992). *Integrative strategies in acculturation: focus on social identity.* Communication
dans le cadre du symposium „Psychological acculturation, the generalizability of theories and findings". Congres Internaţional de Psihologie, Bruxelles. Boudon, R. (1969). La crise universitaire frangaise: essai de diagnostic sociologique. *Annales,*
24, 738-764. Boudon, R. (1986). *L'ideologie.*
Paris: Fayard.
Boudon, R. (1990). *L'art* de se *persuader des idees douteuses, fragiles ou fausses.* Paris: Seuil.
Boulding, K.E. (1962). Social justice in social dynamics. *In* R.B. Brandt (Ed.). *Social Justice.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall. Boulot, S. & Boyzon-Fradet, D. (1988). *Les immigres et l'ecole: une course d'obstacles.*
Paris: L'Harmattan. Bourdieu, P. (1990). La domination masculine. *Actes de la Recherche en Sciences* Sociales, *84,* 2-31. Bourdieu, P. & de Saint Martin, M. (1978). Le patronat. *Actes de la Recherche en Sciences*
Sociales, 20-21, 3-82. Bourhis, R.Y (1979). Language in ethnic interaction: A social psychological approach. *In* H.
Giles & B. Saint-Jacques (Eds). *Language and ethnic relations.* Oxford: Pergamon Press.
Bourhis, R.Y. (1984a). *Conflict and language planning in Quebec.* Clevedon, England: Multilingual Matters. Bourhis, R.Y. (1984b). Cross-cultural communication in Montreal: Two field settings since
Bill 101. *International Journal of the Sociology of Language, 46,* 33-47. Bourhis, R.Y. (1994a). Power, gender and intergroup discrimination: Some minimal group
experiments. *In* M. Zanna & J. Olson (Eds). *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Bourhis, R.Y. (1994b). *Ethnicity and language attitudes in Quebec. In* J.W. Berry & J. Laponce
(Eds). Ethnicity and culture in Canada: the research landscape. Toronto: University of Toronto Press. Bourhis, R.Y. (1982). Language policies and language attitudes: Le monde de la francophonie.
In E. Bouchard-Ryan & H. Giles (Eds). *Attitudes towards language variation.* London: Edward Arnold. Bourhis, R.Y. & Gagnon, A. (1994). Les prejuges, la discrimination et les relations intergroupes. *In* R.J. Vallerand (Ed.). *Les fondements de la Psychologie Sociale.* Boucherville:
Gaetan Morin. Bourhis, R.Y. & Giles, H. (1976). The language of co-operation in Wales: A field study.
Language Sciences, 42,13-16. Bourhis, R.Y & Giles, H. (1977). The language of intergroup distinctiveness. *In* H. Giles
(Ed.). *Language, ethnicity and intergroup relations.* New York: Academic Press. Bourhis, R.Y. & Guimond, S. (Eds) (1992). Prejuges et discrimination. *Edition thematique de la Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* no 1. Bourhis, R.Y. & Hill, P. (1982). Intergroup perceptions in British Higher Education: A field
study. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social Psychology and Intergroup Relations.* Paris and Cambridge : Maisons des Sciences de l'Homme and Cambridge University Press. Bourhis, R.Y & Lepicq, D. (1993). Quebecois French and language issues in Quebec. *In* R.
Posner & J.N. Green (Eds). *Trends in Romance Linguistics and Philology,* Vol. 5: Bilingualism and Linguistic Conflict in Romance. The Hague and Berlin: Mouton de Gruyter. Bourhis, R.Y, Cole, R. & Gagnon, A. (1992). Sexe, pouvoir et discrimination: analyses intergroupes des rapports femmes-hommes. *Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* 103-128.

Bourhis, R.Y, Gagnon A. & Sachdev, I. (1994). Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur les matrices de Tajfel et que vous n'avez jamais ose demander... *In* J.C. Deschamps, J.F. Morales, D. Paez & H. Paicheler (Eds). *Identite sociale et categorisation sociale: Perspectives Actuelles.* Lausanne: Editions Delachaux et Niestle. Bourhis, R.Y, Giles, H. & Rosenthal D. (1981). Notes on the construction of a „Subjective Vitality Questionnaire" for ethnolinguistic groups. *Journal of Multilingual and Multicultural Development,* 2,145-155. Bourhis, R.Y., Giles, H., Leyens, J.Ph. & Tajfel, H. (1979). Psycholinguistic distinctiveness: Language divergence in Belgium. *In* H. Giles & R. St. Clair (Eds). *Language and Social Psychology.* Oxford: Basil Blackwell. Bourhis, R.Y Perreault S. & Mod'se, L.C. (1993). Dominant and subordinate group relations within unstable and illegitimate intergroup structures. *Canadian Psychology, 34,* 442. Bourhis, R.Y, Sachdev I. & Gagnon A. (1994). Conducting intergroup research with the Tajfel matrices: Some methodological note s. *In M.* Zanna & J. Olson (Eds). *The Ontario Symposium: The Psychology of Prejudice* (Vol. 7). Hillsdale, N J: Erlbaum. Bowen, D.R., *et a1.* (1968). Deprivation, mobility and orientation toward protest of the urban poor. *American Behavioral Scientist,11,* 20-24. Bradac, J.J. (1990). Language attitudes and impression formation. *In* H. Giles & W.P Robinson (Eds). *Handbook of langurtge and social psychology.* London: John Wiley & Sons.

Branscombe, N.R. Wann, D.L., Noel J.G., et Coleman J. (1993). In -group or out-group extremity: Importance of threatened social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19,* 381-388. Branthwaite, A., Doyle, S. & Lightbown, N. (1979). The balance between fairness and discri- mination. *European Journal of Social Psychology, 9,* 149-163. Brewer, M.B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive -motiva- tional analysis. *Psychological Bulletin, 86,* 307-324. Brewer, M.B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17,* 475-482. Brewer, M.B. (1993). Social identity, distinctiveness, and in-group homogeneity. *Social Cognition, 11,* 150-164. Brewer, M.B. (1994). The social psychology of prejudice: Getting it all together. *In M.* Zanna et J.M. Olson (Eds). *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Brewer, M.B. & Kramer, R. (1985). The psychology of intergroup attitudes and behavior. *Annual Review of Psychology, 36,* 219-243. Brewer, M.B. & Lui, L. (1984). Categorization of the elderly by the elderly: Effects of perceiver's category membership. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10,* 585-595.

Brewer, M.B. & Miller N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. *In* N. Miller & M.B. Brewer (Eds). *Groups in contact: The psychology of desegregation.* New York: Academic Press. Brewer, M.B. Dull, V & Lui, L. (1981). Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology , 41,* 656-670. Brigham, J.C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin, 76,* 15-38. Brown, L.S. (1990). What female therapists have in common. *In* D.W. Cantor (Ed.). *Women as therapists.* New York: Springer Verlag Co. Brown, R. (1965). *Social psychology.* New York: Mcmillan.

Brown, R. (1986). *Social Psychology: The Second Edition.* New York: Free Press. Brown, R.J. (1978). Divided we fall. *In* H. Tajfel (Ed.). *Differentialion between social groups.* London: Academic Press. Brown, R.J. (1988a). *Group processes: Dynamics within and between groups.* Oxford: Blackwell. Brown, R.J. (1988b). Intergroup relations. *In* M. Hewstone, W. Stroebe, J.P. Codol & G.M. Stephenson (Eds). *Introduction to Social Psychology.* Oxford: Basil Blackwell. Brown, R.J. & Abrams, D. (1986). The effects of intergroup similarity and goal interdependence on intergroup attitudes and task performance. *Journal of Experimental Social Psychofogy, 22,* 78-92.

Brown, R.J. & Ross, G.F. (1982). The battle for acceptance: An investigation into the dynamics of intergroup behaviour. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social identity and intergroup relations.* Cambridge : Cambridge University Press. Brown, R.J. & Turner, J.C. (1981). Interpersonal and intergroup behavior. *In* J.C. Turner &
H. Giles (Eds). *Intergroup behavior.* Oxford: Basil Blackwell. Brown, R.J. & Wade, G.S. (1987). Superordinate goals and intergroup behaviour : The effect
of role ambiguity and status on intergroup attitudes and task performance. *European Journal of Social Psychology, 17,* 131-142. Brown, R.J. & Williams, J.A. (1984). Group identification: The same thing to all people?
Human Relations, 37, 547-564. Brown, R.J., Condor, S. Mathews, A., Wade, G.S. & Williams, J.A. (1986). Explaining
intergroup differentiation in an industrial organisation. *Journal of Occupational Psychology, 59,* 273-286. Brown, R.J., Hinkle, S., Ely P.M. Fox-Cardamone, L., Maras, P. & Taylor L.A. (1992).
Recognising group diversity: Individualist-collectivist and autonomous-relational social orientations and their implications for intergroup processes. *British Journal of Social Psychology, 31,* 327-342. Bruner, J.S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review, 64,* 123-152. Bruner, J.S. (1991). *Car la culture donne forme ă l'esprit. De la revolution cognitive ă la*
psychologie culturelle. Paris: Eshel. Bruner, J.S. & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. *In* G. Lindzey (Ed.). *Handbook*
of Social Psychology (Vol. 2). Cambridge : Addison-Wesley. Brym, R.J. (1980). *Intellectuals and Politics.* London: Allen and Unwin. Burnet, J. (1978). The policy of multiculturalism within a bilingual framework: A stock
taking. *Canadian Ethnic Studies, 10,* 107-113. Buss, A. (1978). Causes and reasons in attribution theory: A conceptual critique. *Journal of*
Personality and Social Psychology, 36, 1311-1321. Buunk, B.P. & Janssen, P.P. (1992). Relative deprivation, career issues and mental health
among men in midlife. *Journal of Vocational Behavior, 40,* 338-350. Bwy, D. (1971). Dimensions of social conflict in Latin America. *In* J.C. Davies (Ed.). *When*
men revolt and why. New York: Free Press. Byrne, D. (1971). The *attraction paradigm.* New York: Academic Press. Caddick, B. (1982). Perceived illegitimacy and intergroup relations. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social*
identity and intergroup relations. Cambridge: Cambridge University Press. Caldwell, G. (1984). Anglo-Quebec: Demographic realities and options for the future. *In* R.
Bourhis (Ed.). *Conflict and language planning in Quebec.* Clevedon, England: Multilingual Matters. Camilleri, C. (1980). Les immigres maghrebins de la seconde generation: contribution â une
etude de leurs evolutions et de leurs choix culturels. *Bulletin de psychologie, 33,* 985-995. Campani, G. & Catani M. (1985). Les reseaux associatifs italiens en France et les jeunes.
Revue Europeenne des Migrations Internationales, 1, 143-160. Campbell, D.T. (1956). Enhancement of contrast as a composite habit. *Journal of Abnormal*
and Social Psychology, 53, 350-355. Campbell, D.T. (1965). Ethnocentrism and other altruistic motives. *In* D. Levine (Ed.). *Nebraska*
Symposium on Motivation (Vol. 13). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
Cantor, N. & Mischel W. (1977). Traits as prototypes: Effects on recognition memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 38-48. Cantor, N. & Mischel, W. (1979). Prototypes in person perception. *In* L. Berkowitz (Ed.).
Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 12). New York: Academic Press. Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns.* New Brunswick, NJ: Rutgers University
Press. Caplan, N. & Paige, J.A. (1968). A study of ghetto rioters. *Scientific Americans, 219,* 15-21. Capozza, D. & Manganelli Rattazzi, A.M. (1992). Indicatori di rilevanza di confronti intercate-
goriali. *In* S. Di Nuovo & P Moderato (Eds). *La psicologta oggi.* Catania: CUECM. Capozza, D. & Volpato C. (1990). Categorical differentiation and intergroup relationships.
British Journal of Social Psychology, 29, 93-95.

Capozza, D. Bonaldo E. & Di Mag gio, A. (1982). Problems of identity and social conflict: Research on ethnic groups in Italy. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social identity and intergroup relations.* Cambridge: Cambridge University Press. Carey, S. (1985). *Conceptual change in childhood.* Cambridge, MA: MIT Press. Catani, M. & Palida, S. (1989). Devenir Frangais: pourquoi certains jeunes y renoncent.
Revue europeenne des migrations internationales, 5, 89-105. Chapman, L.J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learnin g and Verbal Behavior, 6,* 151-155. Christie, R. & Jahoda, M. (Eds) (1954). *Studies in the scope and methods of „The Authoritarian Personality".* New York: Free Press. Clark, K.B. & Clark M.P (1947). Racial identification and preference in Negro children. *In* T.M. Newcomb & E.L. Hartley (Eds). *Readings in Social Psychology.* New York: Holt. Clark, M. (1984). Record keeping in two types of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 549-557. Clement, R. (1978). *Motivational characteristics o f francophones learning English.* Quebec City: Intemational Centre for Research on Bilingualism, Universite de Laval. Clement, R. (1980). Ethnicity contact and communicative competence in a second language.
In H. Giles, W.P Robinson & P Smith (Eds). *Language: Social psychological perspectives.* Oxford: Pergamon Press. Clement, R. (1984). Aspects socio -psychologiques de la communication inter-ethnique et de l'identite sociale. *Recherches sociologiques, 15,* 293-312. Clement, R. (1986). Second language proficiency and acculturation: An investigation of the effects of language status and individual characteristics. *Journal of Language and Social Psychology, 5,* 271-290. Clement, R. & Giles, H. (1993). Deconstructing the „big picture": Perspectives and layers of interethnic communication. *In* S. Deetz (Ed.). *Communication Yearbook 17.* London: Sage.
Clement, R. & Kruidenier B.G. (1985). Aptitude, attitude and motivation in second language proficiency: A test of Clement's model. *Journal of Language and Social Psychology , 4,* 21-37.
Clement, R. & Laplante, L.S. (1983.) L'etude de 1a communicaâon en tant que paradigme fondamental de la psychologie sociale. *Psychologie Canadienne, 24,* 75-80. Clement, R. & Noels, K. (1991). Langue, statut et acculturation: Une etude d'individ us et des groupes en contact. *In* M. Lavallee, F. Ouellet & F. Larose (Eds). *Identite, culture et changement social: Actes du 3e colloque de* l'*ARIC.* Paris: L Harmattan. Clement, R. & Noels, K.A. (1992). Towards a situated approach to ethnolinguistic identit y: The effects of status on individuals and groups. *Journal of Language and Social Psychology, 11,* 203-232. Clement, R. & Noels, K.A. (1994). La communication sociale: Aspects interpersonnels et intergroupes. *In* R.J. Vallerand (Ed.). *Les Jondements de la psychologie sociale.* Boucherville: Gaetan Morin. Clement, R., Dornyei, Z. & Noels, K. (1994). Motivation, self -confidence and group cohesion in the foreign language classroom. *Language Learning.* Clement, R., Gauthier, R. & Noels, K.A. (1993). Choix langagie rs en milieu minoritaire: Attitudes et identite concomitantes. *Canadian Journal of Behavioral Science, 25,* 149-164.
Codol, J.P (1975). On the so-called superior conformity of the self behavior: Twenty experimental investigations. *European Journal of Social Psychology, 5,* 457-450. Codol, J.P. (1984). Social differentiation and non-differentiation. *In* H. Tajfel (Ed.). *The social dimension.* Cambridge: Cambridge University Press. Cohen, CE. (1981). Person categories and social perception: Testing some boundarie s of the processing effect of prior knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 441-452. Cohen, R.L. (1986). Power and justice in intergroup relations. *In* H.W. Bierhoff, R.L. Cohen & J. Greenberg (Eds). *Justice in social relations.* New York: Plenum Press. Cohen, R.L. & Greenberg, J. (Eds) (1982). *Equity and justice in social behavior.* New York: Academic Press. Commission nationale consultative des droits de l'homme (1993). 1992. *La lutte contre le racisme et la xenophobie. Exclusion et droi ts de l'homme.* Paris: La documentation francaise.

Condor, S. & Brown, R. (1988). Psychological processes in intergroup conflict. *In* W. Stroebe, A. Kruglanski, D. Bar-Tal & M. Hewstone (Eds). *The social psychology of intergroup conjlict: Theory research and applications.* New York: Springer-Verlag. Cook, K.S. & Hegtvedt, K.A. (1986). Justice and power: An exchange analysis. *In* H.W. Bierhoff, R.L. Cohen & J. Greenberg (Eds). *Justice in social relations.* New York: Plenum. Cook, S.W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial groups. *Journal of Research and Development in Education, 12,* 97-113. Cook, S.W. (1979). Social science and school desegregation: Did we mislead the Sup reme Court. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 420-437. Cook, T.D., Crosby, F. & Hennigan, K.M. (1977). The construct validity of relative deprivation. *In* J.M. Suls & R.L. Miller (Eds). *Social comparison processes.* New York: Wiley. Cooley, C.H. (1902). *Human nature and the social order.* New York: Scribner's. Corbeil, J. (1987). Vers un amenagement linguistique compare. *In* J. Maurais (Ed.). *Politique et amenagement linguistique.* Quebec: Les Publications du Quebec. Corenblum, B. & Annis, R.C. (1987). Racial identity and preference in Native and White Canadian Children. *Canadian Journal of Behavioural Science, 19,* 254-265. Costa-Lascoux, J. (1989). *De l'immigre au citoyen.* Paris: La documentation frangaise. Cote, P. & Clement, R. (1994). Language at titudes: An interactive situated approach. *Language and Communication, 14.* Cousins, S.D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 124-131. Crawford, T.J. & Naditch M. (1970). Relative deprivation, powerlessness, and militancy: The psychology of protest. *Psychiatry, 33,* 208-223. Crocker, J. & Luhtanen R. (1990). Collective self-esteem and ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 60-67. Crocker, J. & Major B. (1989a). Reactions to stigma: The moderating role of justification. *In* M.P. Zanna & J. Olson (Eds). *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ.: Erlbaum. Crocker, J. & Major, B. (1989b). Social stigma and self - esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review, 96,* 608-630. Crocker, J. & McGraw, K.M. (1984). What's good for the goose is not good for the gander: solo status as an obstacle to occupationnal achievement for males and females, *American Behavioral Sciences, 27,* 357-369. Crocker, J., Hannah, D.B. & Weber, R. (1983). Person memory and causal attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 55-66. Croizet, J.-C. (1991). Les effets d'amorgage dans la formation d'impression. *Psychology Frangaise, 36,* 79-98. Crosby, F. (1976). A model of egoistical relative deprivation. *Psychological Review, 83,* 85-113. Crosby, F. (1982). *Relative deprivation and working women.* New York: Oxford University Press. Crosby, R, Golding J. & Resnick, A. (1983). Discontent among male lawyers, female lawyers, and female legal secretaries. *Journal of Applied Social Psychology, 13,* 183-190. Cuneo, C.J. & Curtis, J.E. (1974). Quebec separation: An analysis of determinants within social class levels. *Revue Canadienne de Sociologie et dAnthropologie, 11,* 1-29.
Cunningham, J.D. & Kelley, H.H. (1975). Causal attributions for interpersonal events of varying magnitude. *Journal of Personality, 43,* 74-93. Daoust, D. & Maurais, J. (1987). Lamenagement linguistique. *In* J. Maurais (Ed.) *Politique et amenagement linguistiques.* Quebec: Les Publications du Quebec. Dardenne, B., Leyens, J. - P., et Yzerbyt, V (1994). *Confirmation d'hypothese et cognition sociale.* Mss., Universitatea Catolică din Louvain. Darley, J.M. & Fazio, R.H. (1980). Expectancy confirmation processes arising in the social interaction sequence. *American Psychologist, 35,* 867-881. Darley, J.M. & Gross P.H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 20-33. Davies, J.C. (1971). Toward a theory of revolution. *In* J.C. Davies (Ed.). *When* Men *Revolt and Why. A Reader in Political Violence and Revolution.* New York: Free Press.

Davies, T.C. (1974). The J-curve and power-struggle theories of collective violence. *American Sociological Review, 39,* 607-610. Davis, J.A. (1959). A formal interpretation of the theory of relative deprivation. *Sociometry,*
22, 5-19. de la Haye, A.-M. (1991). Problems and procedures: A typology of paradigms in interpersonal
cognition. *Cahiers de Psychologie Cognitive/European Bulletin of Cognitive Psychology,*
11, 279-304. de Saussure, F. (1955). *Cours de linguistique generale.* Paris: Payot. de Vries, J. (1994). Canada's official language communities: An overview of the cu rrent
demolinguistic situation. *International Journal of the Sociology of Language, 106,* 37-68.
Deaux, K. (1993). Reconstructing social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin,*
19, 4-12. Deaux, K. & Emswiller, T. (1974). Explanation of success ful performance on sex-linked tasks.
What is skill for male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology,*
29, 80-85. deCarufel, A. (1979). Factors affecting the evaluation of improvement: The role of normative
standards and allocator resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 847-857.
deCarufel, A. (1981). The allocation and acquisition of resources in times of scarcity. *In* M.J. Lerner, and S.C. Lerner (Eds). *The Justice motive in social behavior.* New York: Plenum Press. deCarufel, A. (1986). Pay secrecy, social comparison, and relative deprivation in organizations.
In J.M. Olson CP. Herman & M.P Zanna (Eds). *Relattve Deprivation and Social Compa rison: The Ontario Symposium* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. deCarufel, A. & Schopler, J. (1979). Evaluation of outcome improvements resulting from
threats and appeals. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 662-673. Deconchy, J.P. (1971). *L'orthodoxie religieuse. Essai de logique psycho -sociale.* Paris: Presses
Universitaires de France. Deconchy, J.P. (1984). Systemes de croyances et representations ideologiques. *In* S. Moscovici
(Ed.). *Psychologie sociale.* Paris: Presses Universitaires de France. Deconchy, J.P. (1989). *Psychologie sociale, croyances et id eologies.* Paris: Meridiens Klincksieck. Decsy, G. (Ed.) (1988). *Statistical report on the languages of the world as of 1985* (Vol. 5).
Indiana: Eurolingua. Denoux, P. (1993). Recherches interculturelles et psychologie de la difference: trajectoires.
In F. Tanon et G. Vermes (Eds). *G'individu et ses cultures.* Paris: L'Harmattan. Depret, E. & Fiske, S.T. (1993) Social cognition and power : Some cognitive consequences of
social structure as a source of control deprivation. *In* G. Weary F.H. Gleicher & K.L. Marsh (Eds). *Control motivation and Social Cognition.* New York: Academic Press. Depret, E. & Fiske, S.T. (1993). Perceiving the powerful: Intriguing individuals versus
threatening groups. Mss., Universitatea din Massachusetts. Deschamps, J.C. (1973 -1974). L'attribution, la categorisation sociale et les representation
intergroupes. *Bulletin de Psychologie, 27,* 710-721. Deschamps, J.C. (1977). *L'attribution et la categorisation sociale.* Berne: Peter Lang. Deschamps, J.C. (1978). La perception des causes du comportement. *In* W. Doise, J.-C.
Deschamps & G. Mugny (Eds). *Psychologie sociale experimentale.* Paris: Colin. Deschamps, J.C. (1982). Social identity and relations of power between groups. *In* H. Tajfel
(Ed.). *Social identity and intergroup relations.* Cambridge : Cambridge University Press.
Deschamps, J.C. (1983). Social attribution. *In* J. Jaspars, F Fincham et M. Hewstor (Eds).
Attribution theory and research: Conceptual, developmental and social dimensions. Londres : Academic Press. Deschamps, J.C. (1984a). Iden tite sociale et differentiations categorielles. *Cahiers de Psychologie*
Cognitive, 4, 449-474. Deschamps, J.C. (1984b). The social psychology of intergroup relations and categoric differen-
tiation. *In* H. Tajfel (Ed.). *The social dimension: European develop ments in social psychology* (Vol. 2). Cambridge: Cambridge University Press. Deschamps, J.C. (1993). L'attribution. *In* R.J. Vallerand & E.E. Thill (Eds). *Introduction ă la*
psychologie de la motivation. Laval: Editions Etudes vivantes.

Deschamps, J.C. & Brown, R.J. (1983). Superordinate goals and intergroup conflict. *British Journal of Social Psychology, 22,* 189-195. Deschamps, J C. & Clemence, A. (1987). *L'explication quotidienne. Perspectives psychos ocio-logiques.* Cousset: DelVal. Deschamps, J.-C. & Doise, W. (1978). Crossed category memberships in intergroup relations.
In H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between Social Groups: studies in the social psychology of intergroup relations.* Londres: Academic Press. Deschamps, J.C. & Lorenzi-Cioldi, F. (1981). „Egocentrisme" et „Sociocentrisme" dans les relations entre groupes. *Revue Suisse de Psychologie, 40,* 108-131. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations, 2,* 129-152. Deutsch, M. (1958). Trust & suspicion. *Journal of Conflict Resolution, 2,* 265-279. Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict.* New Haven: Yale University Press. Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of Social Issues,* 31,137-149. Deutsch, M. (1985). *Distributive justice: A social-psychological perspective.* New Haven:
Yale University Press. Devine, P.G. (1989a). Automatic and controlled processes in prejudice: The role of stereotypes and personal befiefs. *In* A.R. Pratkanis, S.J. Breckler & A.G. Greenwald (Eds). *Attitude structure and function.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Devine, P.G. (1989b). Stereotype and prejudice: Their automatic and controlled compone nts.
Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18. Devine, P.G. & Baker, S.M. (1991). Measurement of racial stereotyping subtyping. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17,* 44-50. Devine, P.G., Monteith, M.J., Zuwerink, J.R. & Elliot, A.J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 817-830. Diab, L.N. (1962). National stereotypes and the „reference group" concept. *Journal of Social Psychology, 57,* 339-351. Diab, L.N. (1963a). Factors affecting studies of national stereotypes. *Journal of Social Psychology, 59,* 29-40. Diab, L.N. (1963b). Factors determining group stereotypes. *Journal of Social Psychology, 61,* 3-10. Diehl, M. (1988). Social identity and minimal groups: The effects of interpersonal and intergroup attitudinal similarity on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology, 27,* 289-300. Diehl, M. (1990). The minimal group paradigm: Theoretical explanations and empirical findings.
In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 1).
Chichester: Willey and Sons. Diehl, M. & Jonas, K. (1991). Measures of national stereotypes as predictors of the latencies of inductive versus deductive stereotypic judgments. *European Journal of Social Psychology, 21,* 317-330. Dion, K. (1992). *Relative deprivation, perceived discrimination, and militancy.* Commu-nication presentee au congres intemational de Psychologie, Bruxelles. Dion, K.K., Dion K.L. & Pak, A.W. (1990). The role of self-reported language proficiencies in the cultural and psychosocial adaptation among members of Toronto, Canada's Chinese community. *Journal of Asian Pacific Communication, 1,* 173-189. Dion, K.L. (1986). Responses to perceived discrimination and relative deprivation. *In* J.M. Olson, CP. Herman & M.P. Zanna (Eds). *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario symposium* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Ditto, PH. & Lopez, D.F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 568-584. Dobry, M. (1986). *Sociologie des Crises Politiques.* Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques. Doise, W. (1969). Strategie de jeu â l'interieur et e ntre des groupes de nationalites differentes.
Bulletin du Centre d'Etudes et Recherches Psychotechniques, 18, 13-26. Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes.* Bruxelles: De Boeck.

Doise, W. (1979). *Experiences entre groupes.* Mouton, Paris.

Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale.* Paris: Presses Universitaires de France.

Doise, W. (1984). Les relations entre groupes. *In* S. Moscovici (Ed.). *Psychologie sociale.* Paris: Presses Universitaires de France.

Doise, W. & Sinclair A. (1973). The categorization process in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology, 3,* 145-157.

Doise, W., Deschamps, J.C. & Meyer, G. (1978). The accentuation of intra-category similarities. *In* H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations.* London: Academic Press.

Dollard, J., Doob, L.W. Miller, N.E., Mowrer, O.H. & Sears, R.R. (1939). *Frustration and aggression.* New Haven: Yale University Press.

Donnees sociales 1990. Paris: Institut national de la statistique et des etudes economiques.

Dovidio, J. & Gaertner, S. (1986). Prejudice, discrimination and racism: Historical trends and contemporary approaches. *In* J. Dovidio & S.L. Gaertner (Eds). *Prejudice, discrimination and racism.* New York: Academic Press.

Dovidio, J.F., Evans, N.E. & Tyler, R.B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology, 22,* 22-37.

Doyle, A.B., Aboud, RE. & Sufrategui, M. (1992). Le development des prejuges ethniques durant 1'enfance. *Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* 63-73.

Drozda-Senkowska, E. (1989) Jugement d'autrui chez les jeunes enfants: comparaison de la connotation evaluative attribuee par des enfants d'origine frangaise, portugaise et algerienne. *In* J. Retschitzki, M. Bossel-Lagos, P. Dasen (Eds). La *recherche interculturelle.* Paris: L'Harmattan.

Dube, L. & Guimond, S. (1986). Relative deprivation and social protest: The personal-group issue. *In* J.M. Olson CP. Herman & M.P. Zanna (Eds). *Relative Deprivation and Social Comparison: The Ontario Symposium.* Hilsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Dube-Simard, L. (1983). Genesis of social categorisation, threat to identity and perception of social injustice: Their role in intergroup communication. *Journal of Language and Social Psychology, 2,* 183-205.

Dubet, F (1989). *Immigrations: ou en sommes nous? Un bilan des connaissances.* Paris: La documentation frangaise.

Dubois, N. & Le Poultier, F. (1993). Effets du liberalisme sur l'internalite et la clairvoyance normative. *In* J.L. Beauvois, R.V Joule & J.M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 4). Neuchâtel: Delachaux et Niestle.

Dumont, L. (1967). *Homo hierarchicus.* Paris: Gallimard.

Dumont, L. (1974). *Les ideologies.* Paris: Presses Universitaires de France.

Duncan, B.L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of Blacks. *Journal of Personality and Social Psychology, 34,* 590-598.

Eagly, A.H. (1987). *Sex differences in social behavior.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eagly, A.H. & Kite, M.E. (1987). Are stereotypes of nationalities applied to both women and men? *Journal of Personality and Social Psychology, 5 3,* 451-462.

Eagly, A.H. & Steffen, V.J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of men and women into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 735-754.

Eckert, R. & Willems, H. (1986). Youth protest in Western Europe: F our case studies. *In* K. Lang, G.E. Lang & L. Kriesberg (Eds). *Research in Social Movements, Conflicts and Change* (Vol. 9). Greenwich, CT: Jai Press.

Edwards, C. (1975). Society complexity and moral development. *Ethos, 3,* 505-527.

Edwards, J.R. & Doucette, L. (1987). Ethnic salience, identity and symbolic ethnicity. *Canadian Ethnic Studies, 19,* 52-62.

Eiser, J.R. (1990). *Social judgment.* Buckingham: Open University Press.

Ellemers, N. (1991). *Identity management strategtes.* Teză de doctorat nepublicată, Groningen: Rijksuniversiteit.

Ellemers, N. (1993). The influence of socio -structural variables on identity management strategies. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 4). Chichester: Wiley.

Ellemers, N., van Knippenberg, A. & Wilke, H. (1990). The influence of permeability of group boundaries and stability of group status on strategies of individual mobility and social change. *British Journal of Social Psychology, 29,* 233-246.

Ellemers N., van Knippenberg, A., de Vries, N.K. & Wilke, H. (1988). Social identification and permeability of group boundaries. *European Journal of Social Psychology, 18,* 497-513.

Ellemers, N., Wilke, H. & van Knippenberg, A. (1993). Effects of the legitimacy of low group or individual status on indrvidual and collective status-enhancement strategies. *Journal of Personality and Social Psychology, 64,* 766-778.

Ellyson, S.L. & Dovidio, J.F. (1985). Power, dominance, and nomverbal behavior: Basic concepts and issues. *In* S.L. Ellyson & J.F. Dovidio (Eds). *Power, dominance, and nonverbal behavior.* New York: Springer.

Elms, A.C. (1975). The crisis of confidence in social psychology. *American Psychologist, 30,* 967-976.

Erber, R. & Fiske, S.T. (1984). Outcome dependency and attention to inconsistent information about others. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 709-726.

Farr, R.M. (1980). Homo loquens in social psychological perspective. *In* H. Giles, WP. Robinson & P. Smith (Eds). *Language: Social psychological perspectives.* Oxford: Pergamon Press.

Farr, R.M. (1986). The social psychology of William McDougall. *In C.* Graumann et S. Moscovici (Eds). *Changing conceptions of crowd mind and behaviour.* New York: Springer Verlag.

Feagin, J.R. (1972). God helps those who helps themselves. *Psychology Today, 6,* 101-129.

Feather N.T. & Simon, J.G. (1971). Attribution of responsibility and valence of outcome in relation to initial confidence and success and failure of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology, 18,* 173-188.

Feierabend, I.K. & Feierabend R.L. (1966). Aggressive behaviors within politics, 1948-1962: A cross-national study. *Journal of Conflict Resolution, 10,* 249-271.

Ferguson, C.K. & Kelley, H.H. (1964). Significant factors in over-evaluation of own group's product. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 69,* 223-228.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7,* 117-140.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press.

Fiedler, K., Semin, G.R. & Finkenauer, C. (1993). The battle of words between gender groups: A language-based approach to intergroup processes. *Human Communication Research, 19,* 409-441.

Fielding, G. & Evered, C. (1980). The influence of patients' speech upon doctors. *In* R.N. St. Clair & H. Giles (Eds). *The social and psychological contexts of language.* Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Finkel, S.E. & Rule, J.B. (1986). Relative deprivation and related psychological theories of civil violence: A critical review. *In* K. Lang, G.E. Lang & L. Kriesberg (Eds). *Research in social movements, conflicts and change* (Vol. 9). Greenwich, Connecticut: Jai Press.

Fishman, J.A. (1972). *The sociology of language.* Rowley, MA: Newbury House.

Fiske, A.P. (1990). *Structures of social life: The four elementary forms of human relations.* New York: The Free Press.

Fiske, A.P, Haslam, N. & Fiske, S.T. (1991). Confusing one person with another: What errors reveal about the elementary forms of social relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 656-674.

Fiske, S.T. (1988). Compare and contrast: Brewer's dual process model and Fiske *et al's* continuum model. *In* T.K. Srull & R. Wyer (Eds). *Advances in social cognition* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Fiske, S.T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from daguerrotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 877-899.

Fiske, S.T. (1993a). Controlling other people. The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48,* 621-628.

Fiske, S.T. (1993b). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology, 44,* 155-194.

Fiske, S.T. & Depret, E. (1994). What the powerless know about those in power and why: Power relations among individuals and groups. Mss., Universitatea din Massachusetts.

Fiske, S.T. & Neuberg, S.L. (1990). A continuum of impression formation from category based to individuattng processes: Influences of information and motivation on attentio n and interpretation. *In* M.P. Zanna (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23). New York: Academic Press.

Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1991). *Social cognition: Second edition.* New York: McGraw-Hill.

Fleras, A. & Elliott, J. (1992). *Multiculturalism in Canada: The Challenge of diversity.* Scarborough, Ontario: Nelson Canada.

Foa, E.B. & Foa, U.G. (1980). Resource theory: Interpersonal behavior as exchange. *In* K.J. Gergen, M.S. Greenberg & R.H. Willis (Eds). *Social exchange : Advances in theor y and research.* New York: Plenum.

Folger, R. (1977). Distributive and procedural justice: Combined impact of „voice" and improve-ment on experienced inequity. *Journal of Personaliiy and Social Psychology, 35,* 108-119.

Folger, R. (1986). A referent cogniti ons theory of relative deprivation. *In* J.M. Olson, CP. Herman & M.P. Zanna (Eds). *Relalive deprivation and social comparison: The Ontario Symposium* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Folger, R. (Ed.) (1984). *The sense of injustice: Social psycholog ical perspectives.* New York: Plenum Press.

Ford, T.E. (1992). *The effect of motivation and attribute diagnosticity on stereotype formation.* Teză de doctorat nepublicată, University of Maryland, College Park, MD.

Ford, T.E. & Stangor, C. (1992). The role of diagnosticity in stereotype formation: Perceiving group means and variances. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 356-367.

Forgas, J.P. (1983). The effects of prototypicality and cultural salience on perceptions of people. *Journal of Research in Personality, 17,* 153-173.

Forgas, J.P. (1988). Episode representations in intercultural communication. *In* YY Kim & W.B. Gudykunst (Eds). *Theories in intercultural communication.* Newbury Park, CA: Sage.

Foucault, M. (1976). *Histoire de la sexualite. I. La volonte de savoir.* Paris: Gallemard.

Frank, J.A. & Kelly M. (1977). Etude preliminaire sur la violence collective en Ontario et au Quebec, 1963-1973. *Revue Canadienne de Science Politique, 10,* 145-160.

Frank, J.D. (1967). *Sanity and survival: Psychologi cal aspects of war and peace.* London: Barrie and Rockliff.

Freud, S. (1953). *Psychologie collective et analyse du Moi.* Paris: Payot.

Freud, S. (1970). *Introduction ă la psychoanalyse.* Paris: Payot.

Friedland, N. (1988). Political terrorism: A social psycho logical perspective. *In* W. Stroebe, A. Kruglanski, D. Bar-Tal & M. Hewstone (Eds). *The social psychology of intergroup conflict: Theory research and applications.* New York: Springer-Verlag.

Friedman, D. (1983). Normative and rational explanations of a clas sic case: Religious specialization in academia. *In* M. Hechter (Ed.). *The microfoundations of macrosociology.* Philadelpia: Temple University Press.

Fromkin, H.L. (1972). Feelings of intetpersonal undistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of Experimental Research in Personality, 6,* 178-185.

Furnham, A. (1986). Situational determinants of intergroup communication. *In* W.B. Gudykunst (Ed.). *Intergroup communication.* London: Edward Arnold.

Gadamer, H. (1976). *Verite et Methode.* Paris: Seuil.

Gaertner, S.L. & McLaughlin, J.P. (1983). The aversive form of racism. *In* S.L. Gaertner & J.F. Dovidio (Eds). *Prejudice, discrimination, and racism.* Orlando, FL: Academic Press.

Gaertner, S.L., Dovidio, J.F, Anastasio A. Bachman, B. & Rust, M. (1993). The commo n ingroup identity model. Recategorization and the reduction of intergroup bias. *European Review of Social Psychology, 4,* 1-26.

Gaertner, S.L., Mann, J., Murrel, A. & Dovidio, J.F. (1989). Reducing ingroup bias: The benefits of recategorisation. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 239-49.

Gaertner, S.L., Mann, J.A., Dovidio, J.F, Murrell A.J. & Pomare M. (1990). How does coope-ration reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 692-704.

Gagnon, A. (1993). *Les effets du pouvoir et de l'identite sociale sur la polarisation collective de la discrimination intergroupe.* Teză de doctorat nepublicată, Universitatea din Quebec, Montreal.

Gagnon, A. & Bourhis, R.Y (1992). Discrimination intergroupe: Identite sociale ou inte rşt personnel? *Canadian Psychology,* 33, 508.

Gardner, R.C. (1985). *Social psychology and second language learning: The role of attitudes and motivation.* London: Arnold. Gardner, R.C. (1993). Stereotypes as consensual betiefs. *In* M.P Zanna & J.M. Olson (Eds).
The psychology of prejudice: The Ontario Symposium (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Gardner, R.C. & Clement R. (1990). Social psychological perspectives on second language acquisition. *In* H. Giles & W.P. Robinson (Eds). *The handbook of language and social psychology.* Chichester: Wiley. Gardner, R.C, Day, J.B. & MacIntyre, P.D. (1992). Integrative motivation, induced anxiety
and language learning in a controlled environment. *Studies in Second Language Acquisition, 14,* 197-214. Gardner, R.C. Wonnacott E.J. & Taylor D.M. (1968). Ethnic stereotypes: A factor analysis
investigation. *Canadian Journal of Psychology, 22,* 35-44. Geertz, C. (1964). Ideology as a cultural system *In* D. Apter (Ed.). *Ideology and discontent.*
Glencoe: The Free Press. Gellner, E. (1987). *Culture, identity and politics.* Cambridge: Cambridge University Press. Genesee, R & Bourhis, R.Y. (1982). The social -psychological significance of code-switching
in cross-cultural communication. *Journal of Language and Social Psychology, 1,* 1-27. Genesee, F & Bourhis, R.Y (1988). Evaluative reactions to language choice strategies: The role of sociostructural factors. *Language and Communication, 8,* 229-250. Genesee, F. & Holobow, N. (1989). Change and stability in intergroup perceptions. *Journal of Language and Social Psychology, 8,* 17-38. Georgas, J., Papastylianou, D. (1992). *Acculturation to Greece of Greek migrants from the*
Soviet Union and Albania. Comunicare susţinută în cadrul simpozionului *Psychological acculturation, the generalizability of theories and findings.* Congres international de psihologie, Bruxelles. Gerard, H.B. (1983). School desegregation: The social science role. *American Psychologist,*
38, 869-877. Geschwender, B.N. & Geschwender, J.A. (i973). Relative deprivation and participation in the
civil rights movement. *Social Science Quarterly, 54,* 403-411. Giddens, A. (1984). *The constitution of society. Outline of the Theory of Structuration.* Oxford:
Basil Blackwell. Gilbert, D.T. & Hixon, J.G. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of
stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 60,* 509-517. Gilbert, D.T., Pelham, B.W. et Krull, D.S. (1988). On cognitive busyness: When person
perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 733-740. Gilbert, G.M. (1951). Stereotype persistance and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 46,* 245-254. Giles, H. (1973). Accent mobility: A model and some data. *Anthropological Linguistics, 15,*
87-105. Giles, H. & Coupland, J. (1991). *Language: Contexts and conseyuences.* Pacific Grove, CA :
Brooks/Cole. Giles, H. & Farrar, K. (1979). Some behavioral consequences of speech and dress styles.
British Journal of Social and Clinical Psychology, 18, 209-210. Giles, H. & Hewstone, M. (1982). Cognitive structures, speech and social situations: Two
integrative models. *Language Sciences, 5,* 187-219. Giles, H. & Johnson, P. (1981). The role of language in ethnic group relations. *In* J.C. Turner
& H. Giles (Eds). *Intergroup behaviour.* Oxford: Blackwell. Giles, H. & Powesland, P.F (1975). *Speech, style and social evaluation.* London: Academic
Press. Giles, H. & Ryan, E. (1982). Prolegomena for developing a social psychological theory of
language attitudes. *In* E. Ryan & H. Giles (Eds). *Attitudes toward language variation.*
London: Edward Arnold. Giles, H. & Smith, P.M. (1979). Accommodation theory: Optimal levels of convergence. *In*
H. Giles & R. St. Clair (Eds). *Language and social psychology.* Oxford: Blackwell. Giles, H., Bourhis, R.Y. & Davies, A. (1979). Prestige speech styles: The imposed norms
and inherent value hypotheses. *In* W.C. McCormack & S. Wurm (Eds). *Language and society: Anthropological issues.* The Hague: Mouton.

Giles, H., Bourhis, R.Y. & Taylor, D.M. (1977). Towards a theory of language in ethnic group relations. *In* H. Giles (Ed.). *Language, ethnicity and intergroup relations.* New York: Academic Press. Giles, H., Coupland, N. & Coupla nd,1. (1991). Accommodation theory: Communication, context and consequences. *In* H. Giles, N. Coupland & J. Coupland (Eds). *Contexts of accommodation: Developments in applied sociolinguistics.* Paris: Editions de la Maison des Sciences de 1'Homme. Giles, H., Mulac A., Bradac, J.J. & Johnson, P. (1987). Speech accommodation theory: The next decade and beyond. *In* M. Mclaughlin (Ed.). *Communication Yearbook 10,* Newbury Park, CA: Sage. Giles, H., Taylor, D.M. Lambert W.E. & Albert, G. (1976). Dimensions of ethnic identity: An example from northem Maine. *Journal of Social Psychology, 100,* 11-19. Gingras, F.P. (1979). Les sources de 1'engagement independantiste. *In* E. Cloutier & D. Latouche (Eds). *Le Systeme Politique Quebecois.* Lasalle, Quebec: Hurtibise HMH. Ginos sar, Z. & Trope, Y (1980). The effects of base rates and individuating information on judgments about another person. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 228-242.

Ginossar, Z. & Trope, Y (1987). Problem solving in judgment under uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 464-474. Goffman, E. (1977). La ritualisation de la feminite. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales, 14,* 34-50. Gordon, C. (1968). Self conceptions: Configurations of content. *In* C. Gordon & K.J. Gergen (Eds). *The self in social interaction* (Vol.1). New York: Wiley. Gould, S.J. (1983). *La ma1-mesure de l'homme: l'intelligence sous la toise des savants.* Le livre de Poche, Biblio essais. Grant, PR. & Holmes, J.G. (1981). The integration of implicit personality theory schemas and stereotypic images. *Social Psychology Quarterly, 44,* 107-I15. Graumann, C. (1986). The individualization of the social and the desocialization of the individual: Floyd Allport's contribution to social psychology. *In* C. Graumann & S. Moscovici (Eds). *Changing conceptions of crowd mind and behavior.* New York: Springer Verlag. Graves, T. (1967). Psychological acculturation in a tri-ethnic community. *South-western Journal of Anthropology, 23,* 337-350. Groffman, B.N. & Muller, E.N. (1973). The strange case of relative gratification and potential for political violence: The V-curve hypothesis. *American Political Science Review, 67,* 514-539.

Gudykunst, W.B. (1993). Toward a theory of effective interpersonal and intergroup communi - cation: An anxiety/uncertainty management (AUM) perspective. *In* R.L. Wiseman & J. Koester (Eds). *Intercultural communicative competence.* Newbury Park, CA: Sage. Gudykunst, W.B. & Kim, YY (1992). *Communicating with strangers* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill. Guimond, S. (1982). Les effets de l'education post-secondaire sur fes attitudes intergroupes: L'importance du domaine d'etudes. *Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* 74-93. Guimond, S. & Dube, L. (1989). La representation des causes de l'inferiorite ecomonique des Quebecois francophones. *Revue Canadienne des Sciences du Comportement, 21,* 28-39.

Guimond, S. & Dube-Simard, L. (1979). Comparaisons intergroupes et mecontentement social chez des etudiants francophones. *Annales de* l'*ACFAS, 46,* 174. Guimond, S. & Dube-Simard L. (1983). Relative deprivation theory and the Quebec nationalist movement: The cognition-emotion distinction and the personal-group deprivation issue. *Journal of Personality and Social Psychology, 44,* 526-535. Guimond, S. & Palmer, D.L. (1990). Type of academic training and causal attributions for social problems. *European Journal of Social Psychology, 20,* 61-75. Guimond, S. & Palmer, D.L. (1993). Developmental changes in ingroup favouritism among bilingual and unilingual francophone and anglophone student s. *Journal of Language and Social Psychology, 12,* 318-351. Guimond, S. & Simard, L.M. (1979). *Perception et interpretation des inegalites economiques entre francophones et anglophones au Quebec.* Comunicare prezentată la cel de-al 40-lea congres al Societăţii Canadiene de Psihologie, Quebec.

Guimond, S., Begin, G. & Palmer, D.L. (1989). Education and causal attributions: The development of „person-blame" and „system-blame" ideology. *Social Psychology Quarterly, 52,* 126-140. Guindon, H. (1968). Social unrest, social class, and Quebec bureaucratic revolution. *In* B.R.

Blishen RE. Jones, K.D. Naehele & J. Porter (Eds). *Canadian Society: Sociological Perspectives.* Toronto: Macmillan. Guindon, H. (1978). Th e modernization of Quebec and the legitimacy of the Canadian state.

Revue *Canadienne de Sociologie et d'Anthropologie, 15,* 227-245. Gumperz, J.J. & Hymes, D. (Eds) (1972). *Directions in* sociolinguistics. New York: Holt,

Rinehart and Winston. Gunderson, M. (1989). Implementation of comparable worth in Canada. *Journal of Social*

Issues, 45, 209-222. Gurney, J.N. & Tierney, K.J. (1982). Relative deprivation and social movements: A critical

look at twenty years of theory and research. *Sociological Quarterly, 23,* 33-47. Gurr, T.R. (1970). *Why Men Rebel?* Princeton, NJ: Princeton University Press. Gurr, T.R. (1971). A causal model of civil strife: A comparative analysis using new indices.

In J.C. Davies (Ed.). *When Men Revolt and Why.* New York: Free Press. Hafer, C.L. & Olson, J.M. (1993). Beliefs in a just world, discontent, and assertive actions by

working women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19,* 30-38. Hagege, C. (1985). *L'homme de paroles.* Paris: Fayard. Hall, E. (1976). *Beyond culture.* Garden City, New York: Doubleday. Hamers, J., Blanc, M. (1983). *Bilingualite et bilinguisme.* Bruxelles: Mardaga. Hamers, J.F. & Blanc, M.H.A. (1989). *Bilinguality and bilingualism.* Cambridge: Cambridge University Press. Hamilton, D.L. (Ed.) (1981). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behaviour.*

Hillsdale, NJ: Erlbaum. Hamilton, D.L. & Gifford, R.K. (1976). Illusory correlation in interpersonat perception: A

cognitive basis of stereotype judgments. *Journal of Experimental Social Psychology, 12,* 392-407. Hamilton, D.L. & Rose, T.L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic

beliefs. *Journal of Personality and Social Psychalogy, 39,* 832-845. Hamilton, D.L. & Sherman, S.J. (1989). Illusory correlations: Implications for stereotype

theory and research. *In* D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski & W. Stroebe (Eds). *Stereotypes and prejudice: Changing Conceptions.* New York: Springer-Verlag. Hamilton, R. & Pinard, M. (1976). The bases of Parti Quebecois support in recent Quebec

Elections. *Revue Canadienne de Science Politique, 9,* 3-26. Hansen, R.D. (1980). Commonsense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology,*

39, 996-1009. Harvey, J.H. & Weary, G. (1984). Current issues in attribution and research. *Annual Review of*

Psychology, 35, 427-459. Harwood, J., Giles, H. & Bourhis, R.Y (1994). The genesis of Vitality Theory: Historical

patterns and discoursal dimensions. *International Journal of the Sociology of Language,* 108. Hastett, B. (1990). Social class, social status and commun icative behaviour. *In* H. Giles &

W.P. Robinson (Eds). *Handbook of language and social psychology.* London: Wiley. Hastorf, A.H. & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal*

and Social Psychology, 49, 129-134. Haut Conseil â l'integration (1991). *Pour un modele frangais d'integration.* Paris: La docu-

mentation frangaise. Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review, 51,* 358-374. Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* New York: Wiley. Henley N.M.

(1973). Status and sex: some touching observations. *Bulletin of the Psychonomic Society, 2,* 91-93. Henley, N.M. (1977). *Body politics: Power,* sex *and nonverbal communicatron.* Englewood

Cliffs: Prentice Hall. Henry, E. (1991) Preju ges et tolerance au Canada. *In Le nouveau visage du Canada: Incidence*

economique et sociale de l'immigration. Ottawa: Conseil Economique du Canada.

Henry, E. & Ginsberg, E. (1985). *Who gets the work: A test of racial discrimination in employment in Toronto.* Toronto: The Urban Alliance on Race Relations and the Social Planning Council of Metropolitan Toronto. Hewstone, M. (1989). *Causal attribution.* Oxford: Basil Blackwell. Hewstone, M. (1990). The „ultimate attribution error"? A review o f the literature on inter-group causal attribution. *European Journal of Social Psychology, 20,* 311-335. Hewstone, M. & Antaki, C. (1988). Attribution theory and social exptanations. *In* M. Hewstone W. Stroebe, J.P. Codol & G.R. Stephenson (Eds). *Introduction to social psychology.* Oxford: Basil Blackwell. Hewstone, M. & Brown, R.J. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the „Contact Hypothesis". *In* M. Hewstone & R.J. Brown (Eds). *Contact and conflict in intergroup encounters.* Oxford: Basil Blackwell. Hewstone, M. & Jaspars J. (1982). Intergroup relations and attribution processes. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social identity and intergroup relations.* Cambridge : Cambridge University Press. Hewstone, M. & Ward, C. (1985). Ethnocentrism and causal a ttribution in Southeast Asia. *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 614-623. Hewstone, M., Gale L. & Purkhardt, N. (1990). Intergroup attributions for success and failure : Group-serving bias and group-serving causal schemata. *CPC-European Bulletin of Cognitive Psychology, 10,* 23-44. Hewstone, M., Jaspars, J. & Lalljee, M. (1982). Social representations, social attribution and social idenuty: The intergroup images of „public" and „comprehensive" schoolboys. *European Journal of Social Psychology , 12,* 241-269. Higgins, E.T. (1992). Achieving „shared reality" in the communication game: A social action that creates meaning. *Journal of Language and Social Psychology, 71,* 107-131. Higgins, E.T. & Bryant, S.L. (1982). Consensus information and the fund amental attribution error: The role of development and in-group versus out-group knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology, 43,* 889-900. Hilton, J.L. & Darley, J.M. (1985). Constructing other persons: A limit on the effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 1-18. Hilton, J.L. & Darley J.M. (1991). The effects of interaction goals on person perception. *In* M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 24). San Diego, CA: Academic Press. Hinkle, S. & Brown R.J. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacunae. *In* D. Abrams & M.A. Hogg (Eds). *Social identity theory.* New York: Harvester-Wheatsheaf. Hirschman, A.O. (1970). *Exit, voice and loyalty: Responses to decline in firms, organizations, and states.* Cambridge, MA: Harvard University Press. Ho, R. & Loyd, J.I. (1983). Intergroup attribution: The role of social categories in causal attribution for behaviour. *Australian Journal of Psychology, 35,* 49-59. Hobsbawm, E.J. (1990). *Nations and nationalism since 1780.* Cambridge: Cambridge Uni versity Press. Hoffman, C. & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 197-208. Hofstede, G. (1980). *Culture consequences.* Beverly Hills, CA: Sage. Hogg, M.A. (1985). Masculine and feminine speech in dyads and groups: A study of speech style and gender salience. *Journal of Language and Social Psychology, 4,* 99-112. Hogg, M.A. & Abrams, D. (1988). *Social identifications: A social psyc hology of intergroup relations an*cl *group processes.* London: Methuen. Hogg, M.A. & Abrams, D. (1990). *Social motivation, self-esteem and social identity. In* D. Abrams & M.A. Hogg (Eds). Social identity theory. London: Harvester -Wheatsheaf. Hogg, M.A. & Sunderland, J. (1991). Self-esteem and intergroup discrimination in the minimal group paradigm. *British Journal of Social Psychology, 30,* 51-62. Hollifield, J.H. (1990). Migrants ou citoyetts: la politique de l'immigration en France et aux Etats-Unis. *Revue europeenne des migrations internationales, 6,* 159-181. Homans, G.C. (1961). *Social behavior: Its elementary forms.* New York: Harcourt, Brace&World. Horowitz, D.L. (1985). *Ethnic groups in conflict.* Berkeley: University of California Press.

Houlden, P., LaTour, S., Walker, L. & Thibaut, J. (1978). Preferences for modes of dispute resolution as a function of process and decision control. *Journal of Experimental Social Psychology, 14,* 13-30. Hymes, D. (1967). Models of the interaction of language and social setting. *Journal of Social Issues, 23,* 8-28. Ibanez, T. (1991a). Propos sur l'articulation entre representations sociales et ideologies. *In* V. Aebischer, J.P. Deconchy & E.M. Lipianski (Eds). *Ideologies et representations sociales.* Cousset (Fribourg): Del Val. Ibanez, T (1991b). Social Psychology and the Rhetoric of Truth. *Theory and Psychology, 2,* 187-201. Ibanez, T. (1994). Constructing a representation or representing a construction? *Theory and Psychology.* Insko, CA. & Schopler, J. (1987). Categorization, competition and collectivity. *In* C Hendrick (Ed.). *Group processes.* Newbury Park: Sage. Isaac, L., Mutran E. & Stryker, S. (1980). Political protest orientations among Black and White adults. *American Sociological Review, 45,* 191-213. Israel, J. & Tajfel, H. (1972) (Eds). *The Context of Social Psychology.* London: Academic Press. Jackson, J.W. (1993). Realistic group conflict theory: A review and evaluation of the theore - tical and empirical literature. *The Psychological Record, 43,* 395-414. James, W. (1890). *Principles of psychology.* New York: Holt, Rinehart & Winston. Jaspars, J. & Hewstone M. (1984). La theorie de l'attribution. *In* S. Moscovici (Ed.). *Psychologie sociale.* Paris: Presses Universitaires de France. Jodelet, D. (1986). Representations sociales: Phenomenes, concept et theorie. *In* S. Moscovici (Ed.). *Psychologie* sociale. Presses Universitaires de France. Johnson, D.W., Johnson, R. & Maruyama, G. (1983). Interdependence and interpersonal attraction among heterogeneous and homogeneous individuals: A theoretical formulation and a meta-analysis of the research. *Review of Educational Research, 55,* 5-54. Johnston, L. & Hewstone, M. (1992). Cognitive models of stereotype change, 3: Subtyping and the perceived typicality of disconfirming groups members. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 360-386. Jones, E.E. (1988). Impression formation: What do people think about? *In* T.K. Srull & R.S. Wyer (Eds). *Advances in social cognition* (Vol, 1). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Jones, E.E. (1990). *Interpersonal perception.* New York: Freeman. Jones, E.E. & Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press. Jones, E.E. & Gerard, H.B. (1967). *Foundations of social psychology.* New York: Wiley. Jones, E.E. & McGillis, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. *In* J.H. Harvey, W. Ickes & R.F. Kidd (Eds). *New directions in attribution research* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Jones, E.E. & Nisbett, R.E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. *In* E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins & B. Weiner (Eds). *Attribution: Perceiving causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press. Jones, E.E. & Thibaut, J.W. (1958). Interaction goals as bases of human inference in interpersonal perception. *In* R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds). *Person perception and interpersonal behavior.* Stanford, CA: Stanford University Press. Jones, J.M. (1972). *Prejudice and Racism.* Philadelphia: Addison-Wesley. Jost, J.T. & Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system justification and the production of false-consciousness. *British Journal of Social Psychology, 33,* 1-27. Joule, R.V & Beauvois, J.-L. (1987). Internalite, comportement et explication du comportement. *In* J.-L. Beauvois, R.V. Joule & J.-M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 1). Cousset: Delval. Judd, CM. & Park, B. (1988). Out -group homogeneity: Judgments of variability at the individual and the group levels. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 778-788. Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review, 80,* 237-251.

Katin, R. & Berry, J.W. (1994). Multicultural and ethnic attitudes. *In* J.W. Berry & J. Laponce (Eds). *Ethnicily and culture in Canada: The rese arch landscape.* Toronto: University of Toronto Press.

Kalin, R. (1981). Ethnic attitudes. *In* R.C. Gardner & R. Kalin (Eds). *A canadian social psychology of ethnic relations.* Toronto: Methuen.

Kalin, R. & Rayko, D.S. (1978). Discrimination in evaluative jud gments against foreign-accented job candidates. *Psychological Reports, 43,* 1203-1209.

Kalin, R. & Rayko, D.S. (1980). The social significance of speech in the job interview. *In* R.N. St. Clatr & H. Giles (Eds). *The social and psychological contexts of lang uage.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kalin, R. Rayko, D.S. & Love, N. (1980). The perception of evaluation of job candidates with four different ethnic accents. *In* H. Giles W P. Robinson & P. Smith (Eds). *Language: Social psychological perspectives.* Oxford: Pergamon Press.

Karlins, M., Coffman, T.L. & Walters G. (1996). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 1-16.

Katz, D. & Braly, K.W. (1933). Racial stereotypes in o ne hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 28,* 280-290.

Kawakami, K. & Dion, K.L. (1993). The impact of salient setf-identities on relative deprivation and action intentions. *European Journal of Social Psychology, 23,* 525-540.

Kelhman, H.C. (1970). A social-psychological model of political legitimacy and its relevance to black and white student protest movements. *Psychiatry, 33,* 224-246.

Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. *In* L. Levine (Ed.). *Nebraska symposium on motivation.* Lincoln: University of Nebraska Press.

Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process. *In* E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins et B. Weiner (Eds). *Attribution: Perceiving causes of behavior.* Morristown, NJ: General Learning Press.

Kelley, H.H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist, 28,* 107-128.

Kelley, H.H. & Thibaut, J. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence.* New York: Wiley.

Kelly, C. (1989). Intergroup differentiation in a political context. *British Journal of Social Psychology, 27,* 319-332.

Kelly, G.A. (1955). *The psychology of personal constructs.* New York: Norton.

Keniston, K. (1967). The sources of student dissent. *Journal of Social Issues, 23,* 108-137.

Kenny, D.A. & DePaulo, B.M. (1993). Do people know how others view them? An empirical and theoretical account. *Psychological Bulletin, 114,* 145-161.

Khubchandani, L.M. (1978). Multilingual education in India. *In* B. Spolsky & R.L. Cooper (Eds). *Case studies in bilingual education.* Rowley, MA: Newbury House.

Kim, U. (1988). *Acculturation of Korean immigrants to Canada: Psychological, demographic and behavioral profiles of emigrating Koreans, non -emigrating Koreans and Korean-Canadians.* These de doctorat non publiee, Queen’s University at Kingston.

Kim, YY (1986). Understanding the social context of intergroup communication: A personal network approach. *In* W.B. Gudykunst (Ed.). *Intergroup communication.* Baltimore: Edward Arnold.

Kim, YY (1988). *Communication and cross-cultural adaptation: An integrative theory.* Clevedon: Multilingual Matters.

Kim, YY (1993). Interethnic communication: The context and the behaviour. *In* S.A. Deetz (Ed.). *Communication yearbook 17.* London: Sage.

Kinder, D.R. & Kie wiet, D.R. (1979). Economic discontent and political behavior : The role of personal grievances and collective economic judgments in congressional voting. *Americal Journal of Political Science, 23,* 495-527.

Kinder, D.R. & Kiewiet, D.R. (1981). Sociotropic politics: The American case. *British Journal of Political Science,* 11,129-161.

Kinder, D.R. & Sears, D.O. (1981). Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. *Journal of Personality and Social Psychology, 40,* 414-431.

Klein, W.M. & Kunda, Z. (1992). Motivated person perception: Constructing justifications for desired beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology, 28,* 145-168.

Kluegel, J.R. (1990). Trends in White's explanations of the Black-White gap in socioeconomic status,1977-1989. *American Sociological Review, 55,* 512-525. Komatsu, L.K. (1992). Recent views on conceptual structure. *Psychological Bulletin, 112,* 500-526. Krahn, H. & Harrison, T. (1992). „Self-referenced" relative deprivation and economic beliefs : The effects of the recession in Alberta. *Revue Canadienne de Sociologie et d'Anthropologie, 29,* 191-209. Kraut, R.E. & Higgins, E.T. (1984). Communication and social cognition. *In* R.S. Wyer Jr & T.K. Sroll (Eds). *Handbook of social cognition* (Vol. 3). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Kreitler, H. & Kreitler, S. (1982). The theory of cognitive orientation: Widening the scope of behaviour prediction. *In* B. Maher & W. Maher (Eds). *Progress in experimental personality research* (Vol. 11). New York: Academic Press. Krishnan, A. & Berry, J.W. (1992). Acculturative stress and acculturation attitudes among immigrants to the United States. *Psychology and Development Societies, 4,* 187-212.

Krosnick, J.A., Li, F. & Lehman, D.R. (1990). Conversational conventions, order of information acquisition, and the effect of base rates and individuating information on social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 1140-1152. Krueger, J. & Rothbart, M. (1988). The use of categorical and individuating information in making inferences about personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 187-195.

Krueger, J. (1992). On the overestimation of between-group differences. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 2). Wiley, New York.

Kruglanski, A.W. (1989). The psychology of being „right": The problem of accuracy in social perception and cognitton. *Psychological Bulletin, 106,* 395-409. Kruglanski, A.W. (1990). Motivations for judging and knowing: Implications for causal attribution. *In* E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds). *Handbook of motivation and cognition : Foundations of social behavior* (Vol. 2). New York: Guilford Press. Kruglanski, A.W. & Ajzen, I. (1983). Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology, 13,* 1-44. Kruglanski, A.W. & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects of impressional primacy, ethnic stereotyping and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology, 19,* 448-468. Kuhn, M.H. & Mc Partland, T.S. (1954). An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review, 19,* 68-76. Kun, A. & Weiner, B. (1973). Necessary versus sufficient causal schemata for success and failure. *Journal of Research in Personality,* 7, 197-207. Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 636-647. Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108,* 480-498. Kunda, Z. & Oleson K.C. (1993). *Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping.* Mss. University of Waterloo. Kunda, Z. & Sanitioso R. (1987). Motivated changes in the self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology, 25,* 272-285. Kunda, Z. Fong, G.T. Sanitioso, R. & Reber E. (1993) Directional questions direct self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology, 29,* 63-86. Kunda, Z., Miller, D.T., et Claire, T. (1990). Combining social concepts: The role of causal reasoning. *Cognitive Science, 14,* 551-577. Labov, W. (1970). Language in social context. *Stadium Generale, 13,* 30-87. LaFrance, M. & Henley, N.M. (1994). On oppressing hypotheses; Or differences in nonverbal sensitivity revisited. *In* H.L. Radtke & H.J. Stam (Eds). *Power/Gender: Social relations in theory and practice.* Londres: Sage. Lalonde, R. & Cameron, J. (1994). Behavioral responses to discrimination: A focus on action. *In* M.P. Zanna & J.M. Olson (Eds). *The Psychology of prejudice: The Ontarion symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Lalonde, R. & Silverman, R. (1994). Behavioral preferences in response to social injustice: The effects of group permeability and social identity salience. *Journal of Personality and Social Psychology,* 66, 78-85.

Lambert, W.E. (1975). Culture and language as factors in learning and education. *In* A. Wolfgang (Ed.). *Education of immigrant students.* Toronto: Ontario Institute for Stu dies in Education.
Lambert, W.E., Hodgson, R., Gardner R.C. & Fillenbaum, S. (1960). Evaluational reactions to spoken languages. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 60,* 44-51. Lambert, W.E., Moghaddam, F.M., Sorin, J. & Sorin, S. (1990). Assimilatio n versus multicul-turalism: views from a community in France. *Sociological Forum, 5,* 387-411. Landry, R. & Allard, R. (1990). Contact des langues et developpement bilingue: Un model macroscopique. *Canadian Modern Language Review, 46,* 527-553. Landry R. & Allard, R. (1994). The Acadians of New Brunswick: Demolinguistic realities and the vitality of the French language. *International Journal of Sociology of Language, 106,* 181-216.
Lane, R.E. (1988). Procedural goods in a democracy: How one is treated versus what one gets. *Social Justice Research, 2,* 177-192. Lapeyronnie, D. (1992). *Immigres en Europe. Politiques locales d'integration.* Paris: La documentation frangaise. Lapeyronnie, D. (1993). *L'individu et les minorites. La France et la Grande-Bretagne face ă leurs immigres.* Paris: Presses Universitaires de France. LaPiere, R.T. (1934). Attitudes versus action. *Social Forces, 13,* 230-237. Laplante, L.S. & Clement, R. (1984). Vers une representation de la representation: Un recadrage de l' attribution causale. *In C.* Belisle & B. Schiele (Eds). *Les savoirs dans les pratiques quotidiennes.* Paris: CNRS. Laponce, J. (1984). The French language in Canada: Tensions between geography and politics. *Political Geography Quarterly, 3,* 91-104. Laurendeau, M. (1990). *Les Quebecois Violents.* Montreal: Boreal.
Le Bon, G. (1895/1963). *La psychologie des foules.* Paris: Alcan/Presses Universitaires de France.
Lebon, A. (1992). *Aspects de l'immigration et de la presence etrangere en France 1991 -1992.* Paris: Ministere des affaires sociales et de l'integration, Direction de la population et des migrations. Leclerc, J. (1986). *Langue et societe.* Laval: Mondia. Leenhardt, M. (1937). *Do Kamo:* la *personne et le mythe dans le monde melanesien.* Paris: Gallimard. Lemaine, G. (1974). Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology, 4,* 17-52. Lemaine, G. & Ben Brika, J. (1989) Identity and physical appearance: Stability and desirability. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 2,* 325-338. Lemaine, G. & Kastersztein, J. (1972). Recherches sur l'originalite sociale, la differenciation et 1'incomparabilite. *Bulletin de Psychologie, 25,* 673-693. Le Moigne, G. (1991). *L'immigration en France.* Paris: Presses universitaires de France. Lemyre, L. & Smith, P.M. (1985). Intergroup discrimination and self -esteem in the minimal group paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 49,* 660-670. Lenski, G.E. (1984). *Power and privilege: A theory of social stratification.* Chapel Hill: The University of North Carolina Press. Lepicq, D. & Bourhis R.Y. (1994). Psychologie sociale et amenagement linguistique: Le cas du Quebec. *In* P. Martel & J. Maurais (Eds). *Langues et societes en contact: Melanges offerts ă Jean-Claude Corbeil.* Montreal et Tubingen: Quebec Ameriq ue et Max Niemeyer.
Lerner, M.J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion.* New York: Plenum Press. Lerner, M.J. (1982). The justice motive in human relations and the economic model of man: A radical analysis of facts and fictions. *In* V. Derlega & J. Grzetak (Eds). *Living with other people : Theories and research on cooperation and helping behavior.* New York: Academic Press.
Lerner, M.J. (1986). Le theme de la justice ou le besoin de justifier. *Bulletin de Psychologie, 39,* 205-211. Lerner, M.J. & Lerner, S.C. (1981). *The justice motive in social behavior.* New York: Plenum Press. Leventhal, G.S. (1980). What should be done with equity theory? New approaches to the study of fairness in social relationships. *In* K.G. Gergen, M.S. Greenberg & R.H. Willies (Eds). *Social exchange : Advances in theory and research.* New York: Plenum Press.

Le Vine, R.A. & Campbell, D.T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior.* New York: Wiley.

Levine, J.M. & Moreland, R.L. (1987). Social comparison and outcome evaluation in group contexts. *In* J.C. Masters & W.P. Smith (Eds). *Social comparison, social justice, and relative deprivation.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Levy-Bruhl, L. (1910). *Les fonctions mentales dans les societes inferieures.* Paris: Presses Universitaires de France.

Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts.* New York: Harper.

Lewin, K. (1951). *Field theory in social science.* New York: Harper.

Leyens, J.-Ph. (1982). Un homme profondement bon et raisonnable? *In* Xemes journees d'etudes juridique Jean Dabin (ouvrage collectif). *Liceite en droit positif et references legales aux valeurs.* Bruxelles: Bruylant.

Leyens, J.-Ph. (1983). *Sommes-nous tous des psychologues? Approche psychosociale des theories implicites de personnalite.* Bruxelles: Mardaga.

Leyens, J.-Ph. (1993). Qu'est-ce qu'un bon jugement social? in J.L. Beauvois, R.B. Joule & J.M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales (IV): Jugements sociaux et changement des attitudes.* Neuchâtel: Delachaux et Niestle.

Leyens, J.-Ph. & Dardenne, B. (sub tipar). La perception et connaissance d'autrui. *In* M. Richelle, J. Requin & M. Robert (Eds). *Traite de psychologie experimentale* (Vol. 4). Paris: Presses Universitaires de France.

Leyens, J.-Ph. & Fiske S.T. (1994). From recitals to symphonie fantastique. *In* P. Devine, D. Hamilton & T. Ostrom (Eds). *Social cognition: Its impact on social psychology.* New York: Academic Press.

Leyens, J.-Ph. & Yzerbyt V.Y. (1989). La cognition sociale: D'ou vient-elle et ou pourrait-elle aller? *Bulletin de Psychologie, 42,* 498-501.

Leyens, J.-Ph. & Yzerbyt, V.Y. (1992). The ingroup overexclusion effect: Impact of valence and confirmation on stereotypical information search. *European Journal of Social Psychology, 22,* 549-569.

Leyens, J.-Ph. Aspeel S. & Marques J.M. (1987). Cognitions sociales et pratiques psychologiques. *In* J.L. Beauvois, R.V Joule & J.M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites sociales: Theories implicites et conflits cognitifs* (Vol. I). Delval: Cousset.

Leyens, J.-Ph., Yzerbyt, V.Y, Corneille O. Vilain, D. & Gongalves, G. (1994). *The role of naive theories in the production of the overattribution bias.* Mss., Universitatea Catolică din Louvain.

Leyens, J.-Ph., Yzerbyt V.Y. & Schadron G. (1992). The social judgeability approach to stereotypes. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 3). Chichester: Wiley.

Leyens, J.-Ph., Yzerbyt, V.Y. & Schadron, G. (1994). *Stereotypes and social cognition.* London: Sage.

Liebkind, K. (1992). Ethnic identity: Challenging the boundaries of social psychology. *In* G.M. Breakwell (Ed.). *Social psychology of identity and the self'concept.* San Diego: Academic Press.

Lijphart, A. (1977). *Democracy in plural societies: A comparative exploration.* New Haven, CT: Yale University Press.

Lijphart, A. (1984). *Democracies: Patterns of majoritarian and consensus government in twenty-one countries.* New Haven, CT: Yale University Press.

Lind, E.A. & Tyler, T.R. (1988). *The social psychology of procedural justice.* New York: Plenum Press.

Lindskold, S. (1986). GRIT: Reducing distrust through carefully introduced conciliation. *In* S. Worchel & W.G. Austin (Eds). *The psychology of intergroup relations.* Chicago: Nelson-Hall.

Lindzey, G. & Aronson, E. (Eds) (1985). *The Handbook of Social Psychology.* New York: Random House.

Linville, P.W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 193-211.

Linville, P.W. & Jones, E.E. (1980). Polarized appraisals of out-goup members. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 689-703.

Linville, P.W, Fischer, G.W. & Salovey, P. (1989a). Out -group homogeneity: judgments of variability at the individual and group level. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 778-788. Linville, P.W., Fischer, G.W. & Salovey, P. (1989b). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology, 57,* 165-188. Linville, P.W, Salovey, P. & Fischer, G.W. (1986). Stereotyping and perceived distributions of social characteristics: An application to in -group-out-group perception. *In* J.R Dovidio & S.L. Gaertner (Eds). *Prejudice, discrimination, and racism.* San Diego, CA: Academic Press.
Lippmann, W. (1922). The Lipmann -Terman debate. *In* N.J. Block & G. Dworkin (Eds). *The IQ controversy.* New York: Pantheon Books. Locksley, A. , Borgida, E., Brekke, N.C. & Hepburn, C. (1980). Sex stereotypes and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 821-831. Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes domines.* Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble. Lorenzi-Cioldi, F. (1993). They all look alike, but so do we... sometimes. *British Journal of Social Psychology, 32,* 111-124. Lorenzi-Cioldi, F (1994). *Les androgynes.* Paris: Presses Universitaires de France. Lorenzi -Cioldi, F & Daftlon, A -.C. (1994). Identite (collective ou personnelle) et statut. *In* J.R Morales, J.-C. Deschamps, D. Paez & H. Paicheler (Eds). *Identite sociale et categorisation sociale.* Neuchâtel: Delachaux et Niestle. Lorenzi -Cioldi, R & Doise, W (1990). Levels of analysis and social identity. *In* D. Abrams & M.A. Hogg (Eds). *Social identity theory.* Londres: Harvester & Wheatsheaf. Lorenzi -Cioldi, F, Eagly, A.H. & Stewart, T. (1994). *Homogeneity of gender groups in memory.* Manuscrit non publie. Universite de Geneve. Louw -Potgieter, J. (1988). *Afrikaner dissidents: A social psychological study of identity and dissent.* Clevedon, England: Multilingual Matters. Luce, R.D. & Raiffa, H. (1957). *Games and decisions.* New York: Wiley. Lukes, S. (1973). *Individualism.* Oxford: Basil Blackwell. Lupsha, P.A. (1971). Explanation of political violence: Social psychological theories versus indignation. *Politics and Society, 2,* 89-104. Lykes, M.B. (1983). Discrimination and coping in the lives of Black Women: Analysis of oral history data. *Journal of Social Issues, 39,* 79-100. Maass, A. & Schaller, M. (1991). Intergroup biases and the cognitive dynamics of stereotype formation. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 2). New York: Wiley. Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L. & Semin, G. (1989). Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personativ and Social Psychology, 57,* 981-993.
Mackie, D.M. & Hamilton, D.L. (1993) (Eds). *Affect, cognition and stereotyping Interactive processes in group perception.* New York: Academic Press. Mackie, D.M. & Worth, L.T. (1989). Differential recall of subcategory information about in -group and out-group members. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 15, 401-413. Macrae, N.C, Milne, A.B. & Bodenhausen, G.V. (1994). *Stereotypes as energy-saving devices : A peek inside the cognitive toolbox, 66, 37-47.* Major, B. (1980). Information acquisition and attribution pcocesses. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 1010-1023. Malt, B.C. (1990). Features and beliefs in the mental representation of categories. *Journal of Memory and Language, 29,* 289-315. Malt, B.C. & Smith E.E. (1984). Correlated properties in natural categories. *Journal of verbal Learning and Verbal Behavior, 23,* 250-269. Mannheim, K. (1932). *Ideologie et utopie.* Paris: Marcel Riviere et Cie. Marger, M.N. (1991). *Race and Ethnic Relations.* 2nd Edition. Belmont, CA: Wadsworth. Markus, H. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224-253. Markus, H. & Oyserman, D. (1989). Gender and thought: The role of the self -concept. *In M.* Crawford & M. Gentry (Eds). *Gender ond thought.* New York: Springer.

Markus, H. & Zajonc, R. (1985). The cognitive perspective in social psychology. *In* G. Lindzey & E. Aronson (Eds). *Handbook of social psychology* (Vol. 1). New York: Random House.
Marques, J.M. (1986). *Toward a definition of social processing of information: An ap plication to stereotyping.* Teză de doctorat nepublicată, Universitatea Catolică din Louvain. Marques, J.M. (1990). The black-sheep effect: Outgroup homogeneity in social comparison settings. *In* D. Abrams & M.A. Hogg (Eds). *Social Identity Theory: Construct ive and critical advances.* Harvester Wheatsheaf. Marques, J.M. & Paez, R.D. (sous presse). The „Black sheep effect": Social categorisation, rejection of in-group deviates and perception of group variability. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology,* (Vol. 5). Marques, J.M. & Yzerbyt, V.Y. (1988). The black sheep effect: Judgmental extremity towards ingroup members in inter- and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology, 18,* 287-292. Marques, Yzerbyt & Leyens (1988). The „black sheep effect": Extremity of judgements towards ingroup members as a function of group sdentification. *European Journal of Social Psychology, 18,* 1-16. Martin, J. (1981). Relative deprivation: A theory of distributive injustice for an era of shrinking resources. *Research in Organizational Behavior, 3,* 53-107. Martin, J. (1982). The fairness of earning differentials: An experimental study of the perceptions of blue collar workers. *The Journal of Human Resources,* 17,110-112. Martin, J. (1986). The tolerance of injustice. *In* J.M. Olson, CP. Herman & M.P. Zanna (Eds). *Relative deprivation and social comparison: The Ontario Symposium.* Hilsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Martin, J. & Murray, A. (1983). Distributive injustice and unfair exchange. *In* K.S. Cook & D.M. Messick (Eds). *Theories of equity: Psychological and sociological perspectives.* New York: Plenum. Martin, J. & Murray, A. (1984). Catalysts for collective violence: The importance of a psychological approach. *In* R. Folger (Ed.). *The* sense *of injustice: Social psychological perspectives.* New York: Plenum. Martin, J., Brickman, P. & Murray, A. (1983). Moral outrage and pragmatism: Explanations for collective action. *Journal of Experimental Social Psychology, 20,* 484-496. Martin, J.N. & Hammer, M.R. (1989). Behavioral categories of intercultural communication competence: Everyday communicators' perceptions. *International Journal of Intercultural Relations, 13,* 303-332. Martiniello, M. & Poncelet, M. (Eds) (1993). *Migrations et minorites ethniques dans l'espace europeen.* Bruxelles: De Boeck. Marx, K. & Engels, F. (1968). *L'ideologie allemande.* Paris: Ed. Sociales. Maurais, J. (1987). *Politique et amenagement linguistique.* Quebec & Paris: Conseil de la langue frangaise et Le Robert. McAdam, D.& Fernandez, R.M.(1990). Microstructural bases of recruitment to social movements. *In* L. Kriesberg (Ed.). *Research in social movements, conflicts and change* (Vol. 12). Greenwich, CT: Jai Press. McCallum, D.M., Harring, K., Gilmore, R., Drenan, S., Chase, J., Insko, C.A.& Thibaut, J. (1985). Competition between groups and between individuals. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 301-320. McCann, CD. & Higgins, E.T. (1992). Personal and contextual factors in communication: A review of „the communication game". *In* G.R. Semin & V Fiedler (Eds). *Language, interaction and social cognition.* London: Sage. McCarthy, J.D. & Zald, M.N. (1977). Resource mobilization and social movement: A partial theory. *American Journal of Sociology, 82,* 1212-1241. McCauley, C & Stitt, C.L. (1978). An individual and quantitative measure of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 929-940. McClintock, C.G. & Liebrand, W.B.G. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision-making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 396-409. McCloskey, M.E. et Glucksberg, S. (1978). Natural categories: Well-defined or fuzzy sets. *Memory and Cognition, 6,* 462-472.

McDougall, W. (1920). *The group mind.* Cambridge: Cambridge University Press. McGarty, C. & Penny R.E.C. (1988). Categorization, accentuation, and social judgement.
British Journal of Social Psychology, 27, 147-157. McGuire, W.J. (1984). Search for the self: Going beyond self-esteem and the reactive self. *In*
R.A. Zucker, J. Aronoff & A.I. Rabin (Eds). *Personality and the prediction of behavior.*
New York: Academic Press. McGuire, W.J. & McGuire, CV (1981). The spontaneous self-concept as affected by personal
distinctiveness. *In* A. Norem-Hebeisen, M.D. Lynch & K.J. Gergen (Eds). *The self-concept.* New York: Ballinger. McGuire, W.J., McGuire, CV & Winton, W. (1979). Effects of household sex composition
on the salience of one's gender in the spontaneous self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology, 15,* 77-90. McGuire, W.J., McGuire, CV, Child, P & Fujioka, T. (1978). Salience of ethnicity in the
spontaneous self concept as a function of one's ethnic distinctiveness in the social environment.
Journal of Personality and Social Psychology, 36, 511-520. McPhail, C (1971). Civil disorder participation: A critical examination of recent research.
American Sociological Review, 36, 1058-1073. Mead, G.H. (1934-1963). *L'esprit, 1e soi et la societe.* Paris: Presses Universitaires de France. Medin, D.L. (1988). Social categorization: structures, processes and purposes. *In* T.K. Srull &
R.S. Wyer (Eds). *Advances in social cognition* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. Medin, D.L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist, 44,* 1469-1481. Medin, D.L. & Ortony, A. (1989). Psychological essentialism. *In* S. Vosniadou & A. Ortony
(Eds). *Similarity and analogical reasoning.* Cambridge: Cambridge University Press. Medin, D.L. & Shoben, E.J. (1988). Context and structure in conceptual combination. *Cognitive Psychology, 20,* 158-190. Medin, D.L., Alton, M.W., Edelson, S.M. & Freko, D. (1982). Correlated symptoms and
simulated medical classification. *Journal of Experimental Psychology: Learning Memory and Cognition, 8,* 37-50. Medin, D.L., Wattenmaker, W.D., and Hampson, S.E. (1987). Family resemblance, conceptual
cohesiveness, and category construction. *Cognitive Psychology, 19,* 242-279. Merton, R.K. & Kitt Rossi, A. (1968). Contributions to the theory of reference group behavior.
In H.H. Hyman & E. Singer (Eds). *Readings in Reference Group Theory and Research.*
New York: Free Press. Messe, L.A., Hymes, R.W. & MacCoun, R.J. (1986). Group categorization and distributive
justice decisions. *In* H.W. Bierhoff, R.L. Cohen & J. Greenberg (Eds). *Justice in social relations.* New York: Plenum. Messick, D.M. & Cook, K.S. (Eds) (1983). *Equity theory: Psychological and sociological perspectives.* New York: Praeger. Messick, D.M. & Mackie, D.M. (1989). Intergroup relations. *Annual Review of Psychology, 40,* 45-81. Michael, M. (1990). Intergroup theory and deconstruction. *In* I. Parker & J. Shotter (Eds).
Deconstructing social psychology. London: Routledge. Milhouse, V.H. (1993). The applicability of interpersonal communication competence to the
intercultural commumcation context. *In* R.L. Wiseman & J. Koester (Eds). *Intercultural communication competence.* Newbury Park: Sage. Miller, A.G. (1982). In *The eye of the beholder: Contemporary issues in stereolyping.* New
York: Praeger. Miller, C.T. (1986). Categorization and stereotypes about men and women. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12,* 502-512. Miller, D.T. & Norman S.A. (1975). Actor-observer differences in perception of effective
control. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 503-515. Miller, D.T. & Ross, M. (1975). Self-serving bias in the attribution of causality: Fact or
fiction? *Psychological Bulletin, 82,* 213-225. Miller, D.T., Norman, S.A. & Wright, E. (1978). Distorsion in person perception as a
consequence of the need for effective control. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 598-607.

Miller, J.G. (1984). Culture and development of everyday social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 961-978. Miller, N. & Brewer, M.B. (Eds) (1984). *Groups in contact: The psychology of desegregation.*
New York: Academic Press. Miller, N. & Davidson -Podgorny, G. (1987). Theoretical models of intergroup relations and
the use of cooperative teams as an intervention for desegregated settings. *In* C. Hendrick (Ed.). *Group processes and intergroup relations.* London: Sage. Miller, N., Brewer, M.B. & Edwards, K. (1985). Cooperative interaction in desegregated
settings: A laboratory analogue. *Journal of Social Issues, 41,* 63-79. Mills J. & Clark, M.S. (1982). Exchange and communal relationships. *In* L. Wheeler (Ed.).
Review of Personality and Social Psychology (Vol. 3). Beverly Hills: Sage. Milner, D. (1975). *Children and Race.* Harmondsworth: Penguin. Milroy, L. (1980). *Language and social networks.* Oxford: Basil Blackwell. Moghaddam, F.M. (1992). Assimilation et multiculturalisme: le cas des minorites ethniques
au Quebec. *Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* 140-157. Moghaddam, F.M. & Perreault, S. (1992). Individual and collective mobility strategies among
minority group members. *Journal of Social Psychology, 132,* 343-357. Moise, L.C. & Bourhis, R.Y. (1994). Langage et ethnicite : Communication interculturelle â
Montreal 1977-1991, *Etudes ethniques du Canada,* 26. Moniere, D. (1972). *Le Developpement des Ideologies au Quebec.* Montreal: Quebec/Amerique. Monteil, J.-M. (1992). Intergroup differentiation and individuation: The effect of social
deprivation. *Cahiers de Psychologie Cognitive/European Bulletin of Cognitive Psychology, 12,* 189-203. Montero, M. (1987). *Ideologia, alienacion e identidad nacional* (2e Ed.). Caracas: Ed.
Universidad Central de Venezuela. Montville, J. (Ed.) (1990). *Conflict and peacemaking in multiethnic societies.* Lexington,
MA: D.C. Heath. Morley, I. Webb, J. & Stephenson, G. (1988). Bargaining and arbitration in the resolution of
conflict. *In* W. Stroebe, A. Kruglanski, D. Bar-Tal & M. Hewstone (Eds). *The social psychology of intergroup conflict: Theory research and applications.* New York: Springer-Verlag. Morris, M.W., Nisbett, R.E. & Peng, K. (1994). *In* G. Lewis, D. Premack & D. Sperber
(Eds). *Causal understanding in cognition and culture.* Oxford: Oxford University Press.
Moscovici, S. (1967). Communication processes and the properties of language. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 3). New York: Academic Press.
Moscovici, S. (1972). L'homme en interaction: machine â repondre ou machine â inferer. *In* S. Moscovici (Ed.). *Introduction ă la psychologie sociale* (Vol. l). Paris: Larousse. Moscovici, S. (1991). La fin des representations sociales? *In* V Aebisher, J.P Deconchy &
E.M. Lipiansky (Eds). *Ideologies et representations* sociales. Cousset (Fribourg): Del Val.
Moscovici, S. (1994). The phenomenon of social representations. *In* R.M. Farr & R.S. Moscovici (Eds). *Social representations.* Cambridge: Cambridge University Press. Moscovici, S. & Hewstone, M. (1984). De la science au sens commun. *In* S. Moscovici (Ed.).
Psychologie sociale. Paris: Presses Universitaires de France. Mullen, B. & Hu, L. (1989). Perceptions of in-group and out-group variability: A meta-
analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology, 10,* 233-253. Mullen, B., Brown, R.J. & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance,
and status: An integration. *European Journal of Social Psychology, 22,* 103-122. Muller, E.N. (1972). A test of a partial theory of potential for violence. *American Political Science Review, 66,* 925-959. Muller, E.N. (1979). *Aggressive political participalion.* Princeton, NJ: Princeton University Press. Murphy, G.L. (1993). Theories and concept formation. *In* I.V Van Mechelen, J. Hampton,
R.S. Michalski, and P. Theuns (Eds). *Categories and concepts: Theoretical views and inductive data analysis.* Londres: Academic Press. Murphy, G.L. & Medin, D.L. (1985). The role of theories in conceptual coherence. *Psycholo-gical Review, 92,* 289-316. Murphy, H.B.M. (1977). Migration, culture and mental health. *Psychological Medicine, 7,* 677-684. Musgrove, F. (1969). The problems of youth and the structure of society in England *Youth and Society, 1,* 38-58.

Myers-Scotton, C. (1992). Comparing codeswitching and borrowing. *Journal of Multilingual and Multicultural Development, 13,* 19-40. Neisser, U. (1976). *Cognition and Reality.* San Francisco, CA: Freeman. Nelde, P., Labrie, N. & *Williams,* C. (1992). The principle of territoriality and personality in
the solution of linguistic conflicts. *Journal of Multilingual and Multicultural Development, 13,* 387-406. Nelde, P.H. (1982). Langues en contact. *Kwartalnik Neofilolgiczny, 1,* 169-176.
Neto, F (1993). Quelques contributions de la recherche psychologique â la comprehension du phenomene migratoire portugais. *In* M. Rey-Von Allmen (Ed.). *Psychologie clinique et interrogations culturelles.* Paris: L'Hannattan. Neuberg, S. (1994). Expectancy-confirmation processes in stereotype-tinged social encounters :
The moderating role of social goals. *In* M.P. Zanna & J. Olson (Eds). *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Neuberg, S.L. & Fiske, S.T. (1987). Motivational influences on impression formation: Outcome
dependency, accuracy-driven attention, and individuating processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 431-444. Ng, S.H. (1980). *The social psychology of power.* New York: Academic Press. Ng, S.H. (1981). Equity theory and the allocation of rewards between groups. *European*
Journal of Social Psychology, 11, 439-444. Ng, S.H. (1982). Power and intergroup discrimination. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social Identity and*
Intergroup Relations. Cambridge et Paris: Cambridge Umversity Press et Editions des Sciences de I'Homme. Ng, S.H. (1984). Power and intergroup discrimination. *In* H. Tajfel (Ed.). *The social dimension:*
European developments in social psychology. Cambridge: Cambridge University Press. Ng, S.H. (1990). Language and control. *In* H. Giles & W.P. Robinson (Eds). *Handbook of language and social psychology.* Chichester: Wiley. Nisbett, R.E. & Ross, L. (1980). Human *inference: Strategies and shortcomings of social*
judgment. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Nisbett, R.E., Zukier, H. & Lemley, R.E. (1981). The dilution effect: Non-diagnostic information
weakens the implications of diagnostic information. *Cognitive Psychology, 13,* 248-277.
O'Barr, W.M. (1982). *Linguistic evidence: Language power, and strategy in the courtroom.*
New York: Academic Press. Oakes, P.J. (1987). The salience of social categories. *In* J.C. Turner, M.A. Hogg, P.J. Oakes,
S.D. Reicher & M.S. Wetherell (Eds). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory.* Oxford: Basil Blackwell. Oakes, P.J. & Turner, J.C. (1980). Social categorization and intergroup bias: Does minimal
intergroup discrimination make social identity more positive ? *European Journal of Social Psychology, 10,* 295-301. Oakes, P.J. & Turner, J.C. (1986). Distinctiveness and the salience of social category member-
ships: Is there an automatic perceptual bias towards novelty? *European Journal of Social Psychology, 16,* 325-344. Oakes, PJ., Haslam, A. & Turner, J.C. (1994). *Stereotyping and Social Reality.* Oxford: Basil
Blackwell. Oakes, P.J. Turner, J.C. & Hastam, S.A. (1991). Perceiving people as group members: The role of
fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology, 30,* 125-144.
Oberschall, A. (1978). Theories of social conflict. *Annual Review of Sociology, 4,* 291-315. Omond (1986). *The apartheid handbook.* New York: Viking Penguin. Opp, K.-D. (1988). Grievances and participation in social movements. *American Sociological*
Review, 53, 853-864. Orbell, J.M. (1967). Protest participation among Southern Negro college students. *American*
Political Science Review, 61, 446-456. Oriol, M. (1985). L'ordre des identites. *Revue europeenne des migrations internationales, 1,*
171-184. Osborne, R. (1971). *The biological and social meaning of race.* San Francisco: Freeman.
Oskamp, S. & Perhnan, D. (1965). Factors affecting cooperation in the Prisoner's Dilemma game. *Journal of Conflict Resolution, 9,* 359-374.

Ostrom, T.M. (1984). The sovereignty of social cognition. *In* R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds). *Handbook of social cognition* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Ostrom, T.M. (1981). Attribution theory: whence and whither. *In* J.H. Harvey, W. Ickes & R.F. Kidd (Eds). *New directions in attribution research* (Vol. 3). Hillsdate, NJ: Erlbaum.
Ostrom, T.M. & Sedikides, C.S. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. *Psychological Bulletin, 112,* 536-552.
Overhott, W.H. (1977). Sources of radicalism and revolution: A survey of the literature. *In* S. Bialer & S. Sluzer (Eds). *Radicalism in the Contemporary Age* (Vol. 1). Boulder, Col: Westview.
Oyserman, D. & Markus, H. (1993). The sociocultural self. *In* J. Suls (Ed.). *Psycliological perspectives on the self: The self in social perspective* (Vol. 4). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Padilla, P.M. (Ed.) (1980). *Acculturation: theory models and some findings.* Boulder, Col: Westview.
Paez, R.D. (1983). *Psychologie sociale* des *comportements collectifs.* Teză de doctorat nepublicată, Universitatea Catolică din Louvain.
Park, B. & Judd, CM. (1990). Measures and models of perceived variability. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 173-191.
Park, B. & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 1051-1058.
Park, B., Ryan, C.S. & Judd, CM. (1992). Role of meaningful subgroups in explaining differences in perceived variability for in-groups and out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 63,* 553-567.
Parker, I. (1992). *Discourse Dynamics.* London: Routledge.
Parsons, T. (1959). An approach to the sociology of knowledge. *In Transactions of the fourth congress of sociology.* Milan.
Patchen, M. (1968). A conceptual framework and some empirical data regarding comparisons of social rewards. *In* H.H. Hyman & E. Singer (Eds). *Readings in reference group theory and research.* New York: Free Press.
Paulis, C (1994). *L'adoption.* Teză de doctorat nepublicată, Universitatea din Liege.
Pavelchak, M.A. (1989). Piecemal and category-based evaluation: An idiographic analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 354-363.
Payne, M. & Furnham, A. (1990). Causal attributions for unemployment in Barbados. *Journal of Social Psychology, 130,* 169-I81.
Pecheux, M., Bruno, P, Plon, M. & Poitou, J.P. (1973). La Psychologie Sociale: une utopie en crise. I. *La Nouvelle Critique, 62,* 72-78.
Pepitone, A. (1981). Lessons from the history of social psychology. *American Psychologist, 36,* 972-985.
Petta, G. & Walker, I. (1992). Relative deprivation and ethnic identity. *British Journal of Social Psychology, 31,* 285-293.
Pettigrew, T.F. (1958). Personality and socio-cultural factors in intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution, 2,* 29-42.
Pettigrew, T.F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin, 5,* 461-576.
Pettigrew, T.F. (1986). The intergroup contact hypothesis reconsidered. *In M.* Hewstone & R.J. Brown (Eds). *Contact and conflict in intergroup encounters.* Oxford: Basil Blackwell.
Pettigrew, T.F. (1993). *The complex link between intergroup prejudice and discrimination: A normative approach.* Mss. University of California, Santa Cruz, California.
Phinney, J.S. & Rotherham, M.J. (1987) (Eds). *Children's Ethnic Socialization.* Newbury Park, CA: Sage.
Pinard, M. & Hamilton, R. (1986). Motivational dimensions in the Quebec independence movement: A test of a new model. *In* K. Lang, G. Engel & L. Kriesberg (Eds). *Research in social movements, conflicts and change* (Vol. 9). Greenwich, CT: Jai Press.
Pinard, M. & Hamilton, R. (1989). Intellectuals and the leaderhip of social movements: Some comparative perspectives. *In* L. Kriesberg (Ed.). *Research in social movements, conflicts and change* (Vol. 11). Greenwich, CT: Jai Press.

Pinkney, A. (1987). *Black Americans.* New Jersey: Prentice-Hall.
Pittman, T.S. & Heller, J.F. (1987). Social motivation. *Annual Review of Psychology, 38,* 461-489.
Platow, M.J., McClintock, C.G. & Liebrand, W.B.G. (1990). Predicting intergroup fairness and ingroup bias in the minimal group paradigm. *European Journal of Social Psychology, 20,* 221-40.
Plon, M. (1972). Sur quelques aspects de la rencontre entre la psychologie sociale et la theorie des jeux. La Pensee, *161,* 2-30.
Poitou, J.P. (1978). *La Dynamiques des groupes: une ideologie au travail.* Marseille: Editions du C.N.R.S.
Poplack, S., Sankoff, D. & Miller, C. (1988). The social correlates and linguistic processes borrowing and assimilation. *Linguistics, 26,* 47-104.
Portes, A. (1971). On the logic of post-factum explanations: The hypothesis of lower-class frustration as the cause of leftist radicalism. *Social Forces, 50,* 26-44.
Potter, J. & Wetherell, M. (1987). *Discourse and Social Psychology.* London: Sage.
Prentice, D.A. & Crosby, E (1987). The importance of context for assessing deservingness. *In* J.C. Masters & W.P Smith (Eds). *Social comparison, social justice, and relative deprivation.* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
Pruitt, D.G. & Rubin, J.Z. (1986). *Social conjlict: Escalation, stalemate, and settlement.* New York: Random House.
Prujiner, A., Deshaies, D., Hamers, J.M., Blanc, M., Clement, R. & Landry, R. (1984). *Variation du comportement langagier lorsque deux langues sont en contact* (Serie G, no 5). Quebec: CIRB.
Pyszczynski, T.A. & Greenberg, J. (1987). Toward and integration of cognitive and motivational perspectives on social inference: A biased hypothesis-testing model. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 21). New York: Academic Press.
Quattrone, G.A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology, 42,* 593-607.
Quattrone, G.A. (1986). On the perception of a group's variability. *In* S. Worchel & W.G. Austin (Eds). *The psychology of intergroup relations* (2nd ed.). Chicago: Nelson-Hall.
Rabbie, J.M. & Horwitz, M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology, 13,* 269-277.
Rabbie, J.M. & Horwitz, M. (1988). Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology, 18,* 117-123.
Rabbie, J.M., Schot, J.C. & Visser, L. (1989). Social identity theory: A conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioural interaction model. *European Journal of Social Psychology, 19,* 171-202.
Rabbie, J.M., Visser, L. & van Oostrum, J. (1982). Conflict behavior of individuals, dyads and triads in mixed-motive games. *In* H. Brandstătter, J. Dacis & G. Stocker-Kreichgauer (Eds). *Group decision-making.* London: Academic Press.
Rapoport, A. (1963). Formal games as probing tools for investigating behavior motivated by trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution, 7,* 570-579.
Rath, J. (1993). La construction des minorites ethniques aux Pays-Bas et ses effets pervers. *In* M. Martiniello & M. Poncelet (Eds). *Migrations et minorites ethniques dans l'espace europeen.* Bruxelles: De Boeck.
Redfield, R., Linton, R. & Herskovits, M.J. (1936). Memorandum on the study of acculturation. *American Anthropologist, 38,* 149-152.
Reicher, S. (1982). The Determination of collective behaviour. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social Identity and Intergroup Relations.* Cambridge et Paris: Cambridge University Press et Editions de la Matson des Sciences de I'Homme.
Rey, G. (1983). Concepts and Stereotypes. *Cognition, 15,* 237-272.
Rey, G. (1985). Concepts and conceptions: A reply to Smith, Medin and Rips. *Cognition, 19,* 257-263.
Rips, L.J. (1989). Similarity typicality, and categorization. *In* S. Vosniadou & A. Ortony (Eds). *Similarity and analogical reasoning.* Cambridge: Cambridge University Press.
Roccas, S. & Schwartz, S.H. (1993). Effects of intergroup similarity on intergroup relations. *European Journal of Social Psychology, 23,* 581-595.

Roethlisberger, R.F. & Dickson, W.J. (1939). *Management and the worker.* Harvard, MA: Harvard University Press. Rogers, E.M. & Kincaid, D.L. (1981). *Communication networks.* New York: Free Press. Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind.* New York: Basic Books.
Rommetveit, R. (1974). *On message structure: A framework for the study of language and communication.* New York: Wiley. Rosch, E. (1978). Principles of categorizat ion. *In* E. Rosch & B.B. Lloyd (Eds). *Cognition and categorization.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Rosch, E. & Mervis, C. (1975). Family resemblances: studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology, 7,* 573-605. Rosch, E., Mervis, CB., Grey, W.D., Johnson D.M. & Boyes-Braem, D. (1976). Basic objects as natural categories. *Cognitive Psychology, 8,* 382-439. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcoming. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 10). New York: Academic Press. Ross, M. & McMillen, M.J. (1973). External referents and past outcomes as determinants of social discontent. *Journal of Experimental Social Psychology, 9,* 437-449. Roth, E.M. & Shoben, E.J. (1983). The effect of context on the structure of categories. *Cognitive Psychology, 15,* 346-378. Rothbart, M. (1981). Memory and social beliefs. *In* D. Hamilton (Ed.). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup relations.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Rothbart, M. & John, O.P. (1985). Social categorization and behavioral episodes: A cognitive analysis of the effects of intergroup contact. *Journal of Social Issues, 41,* 81-104. Rothbart, M. & Lewis, S. (1988). Inferring category attributes from exemplar attributes: geometric shapes and social categories. *Journal of Personality and Social Psychology, 55,* 861-872.
Rothbart, M. & Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? *In* G. Semin and K. Fiedler (Eds). *Language, interaction and social cognition.* London: Sage. Rothbart, M., Dawes, R. & Park, B. (1984). Stereotyping and sampling biases in intergroup perception. *In* R. Eiser (Ed.). *Attitudinal judgment.* New York: Springer. Runciman, W.G. (1966). *Relative deprivation and social justice: A stud y of attitudes to social inequality in twentieth-century England.* Berkeley: University of California Press. Ruscher, J.B. & Fiske, S.T. (1990). Interpersonal competition can cause individuating impression formation. *Journal of Personality and Social Psycho logy, 58,* 832-843. Rushton, J.P. (1988a). Race differences in behaviour: A review and evolutionary analysis. *Personality and Individual Differences,* 9, 1009-1024. Rushton, J.P. (1988b). The reality of racial differences: A rejoinder with new evidence. *Personality and Individual Differences,* 9, 1035-1040. Ryan, E.B. & Carranza, M.A. (1975). Evaluative reactions toward speakers of standard English and Mexican American accented English. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 855-863. Ryan, E.B. & Giles, H. (Eds) (1982). *Attitudes towards language variation: Social and applied contexts.* London: Edward Amold. Ryan, E.B., Giles, H. & Sebastian, R.J. (1982). An integrative perspective for the study of attitudes towards language variation. *In* E.B. Ryan & H. Giles (Eds). *Attitudes toward language: Social and applied contexts.* London: Academic Press. Ryen, A.H. & Kahn, A. (1975). Effects of intergroup orientation on group attitudes and proxemic behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology, 31,* 302-310. Sachdev, I. & Bourhis, R.Y (1984). Minimal majorities and minorities. *European Journal of Social Psychology, 14,* 35-52. Sachdev, I. & Bourhis, R.Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology, 15,* 415-434. Sachdev, I. & Bourhis, R.Y (1987). Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 17,* 277-293. Sachdev, I. & Bourhis, R.Y. (1990). Language and social identification. *In* D. Abrams & M.A. Hogg (Eds). *Social identity theory: Constructive and critical advances.* London: Harvester Wheatsheaf.

Sachdev, I. & Bourhis, R.Y. (1991). Power and status differentials in minority and majority
group relations. *European Journaf of Social Psychology, 21,* 1-24. Sachdev, I. & Bourhis, R.Y.
(1993). Ethnolinguistic vitality: Some motivational and cognitive
considerations. *In* M. Hogg & D. Abrams (Eds). *Croup Motivation: Social psychological
perspectives.* New York: Harvester-Wheatsheaf. Sagar, H.A. & Schofield, J.W. (1980). Racial
and behavioral cues in white children's perception of
ambiguously agressive act. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 590-598. Saltz,
E. & Hamilton, H. (1968). Concept conservation under positively and negative ly evaluated
transformations. *Journal of Experimental Children Psychology, 6,* 44-51. Saltz, E. & Medow,
M.L. (1971). Concept conservation in Children: the dependence of belief
system on semantic representation. *Child development, 42,* 1533-1542. Sam, D.L. & Berry,
J.W. (sous presse). Acculturative stress among young immigrants in
Norway. *Scandinavian journal of psychology.* Sampson, E.E. (1977). Psychology and the
American ideal. *Journal of Personality and Social*
Psychology, 35, 762-782. Sampson, E.E. (1978). Scientific paradigms and social values:
Wanted - A scientific revolution.
Journal of Personality and Social Psychology, 36, 1332-1343. Sampson, E.E. (1981). Cognitive
psychology as ideology. *American Psychologist, 36,* 730-743. Sanitioso, R., Kunda, Z. & Fong,
G.T. (1990). Motivated recruitment of autobiographical
memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 59,* 229-241. Sarbaugh, L.E. (1987).
Intercultural communication (rev. ed.). New Brunswick, NJ: Transaction. Sarbaugh, L.E. (1988). A
taxonomic approach to intercultural communication. *In* YY Kim &
W.B. Gudykunst (Eds). *Theories in intercultural communication.* Newbury Park, CA: Sage.
Sayegh, L. & Lasry, J.-C. (1993) Immigrants' adaptation in Canada: Assimilation, acculturation,
and orthogonal cultural identification. *Canadian Psychologist, 34,* 98-109. Schadron, G.
(1991). *L'impact des stereotypes sur le jugement social: L'approche de la*
jugeaoilite sociale. Teză de doctorat nepublicată, Universitatea catolică din Louvain. Schadron,
G. & Yzerbyt, V.Y (1991). Social judgeability: Another framework for the study
of social inference. *Cahiers de Psychologie Cognitive/European Bulletin of Cognitive*
Psychology, 11, 229-258. Schadron, G. & Yzerbyt, V.Y. (1993). Les stereotypes et I'approche
de la jugeabilite sociale.
In J.L. Beauvois R.V. Joule & J.M. Monteil (Eds). *Perspectives cognitives et conduites*
socurles (Vol. 4). Neuchâtel: Delachaux et Niestle. Schadron, G., Yzerbyt, V.Y, Leyens, J. -Ph.
& Rocher, S. (1994). Jugeabilite sociale et
stereotypes: L'estimation de l'origine d'une impression comme determinant de l'impact
des stereotypes dans le jugement social. *Revue Internationale de Psychologie Sociale.* Schaller,
M. (1992). In-group favoritism and statistical reasoning in social inference: Implications
for formation and maintenance of group stereotypes. *Journal of Personality and Social*
Psychology, 63, 61-74. Scherer, K.R. & Giles, H. (Eds) (1979). *Social markers in speech.*
Cambridge: Cambridge
University Press. Schermerhorn, R.A. (1970). *Comparative ethnic relations: A framework for*
theory and
research. New York: Random House. Schmitz, P.G. (1992). *Some evidence of the*
generalizability of Berry's model of acculturation.
Comunicare în cadrul simpozionului *Psychological acculturation, the generalizability of*
theories and findings. Congresul internaţional de psihologie, Bruxelles. Schonbach, P.,
Gollwitzer, P., Steipel, G. & Wagner, V (1981). *Education and intergroup*
attitudes. London: Academic Press. Schwarz, N., Strack, E., Hilton, D. & Naderer, G. (1991).
Base rates, representativeness, and
the logic of conversation: The contextual relevance of „irrelevant" information. *Social*
Cognition, 9, 67-84. Schwinger, T. (1980). Just allocations of goods: Decisions among three
principles. *In* G.
Mikula (Ed.). *Justice and social interaction.* Bern: Huber. Scodel, A., Minas, J.S., Ratoosh, P.
& Lipetz, M. (1959). Some descriptive aspects of two -
person non-zero-sum games. *Journal of Conflict Resolution, 3,* 114-119.

Sears, D.O. & Funk, C.L. (1991). The role of self -interest in social and pofitical attitudes. *In* M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 24). New York: Academic Press. Sears, D.O. & McConahay, J.B. (1970). Racial socialization, comparison levels and the Watts riot. *Journal of Social Issues, 26,* 121-140. Sears, D.O., Hensler, CP. & Speer, L.K. (1979). Whites' opposition to „busing": Self -interest or symbolic pofitics? *American Political Science Review, 73,* 369-384. Sears, D.O., Lau, R.R., Tyler, T. & Allen, H.M. Jr (1980). Self -interest versus symbolic politics in policy attitudes and presidential voting. *American Political Science Review, 74,* 670-684.
Sedikides, C. & Ostrom, T.M. (1993). Perceptions of group variability: Moving from an uncertain crawl to a purposeful stride. *Social Cognition, 11,* 165-174. Segall, M. Dasen, P, Berry, J.W. & Poortinga, Y. (1990). *Human Behaviour in global perspective : An introduction to cross-cultural psychology.* Boston: Allyn & Bacon. Seggie, I. (1983). Attribution of guilt as a function of ethnic accent and type of crime. *Journal of Multilingual and Multicultural Development, 4,* 197-206. Seligman, M.E.P (1975). *Helplessness: On depression, development and death.* San Fransisco : Freeman. Semin, G.R. & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 558-568. Semin, G.R. & Fiedler, K. (1991a). The linguistic category model, it s bases, applications, and range. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Psychology* (Vol. 2). Chichester: Wiley. Semin, G.R. & Fiedler, K. (1991b). The inferential properties of interpersonal verbs. *In* G.R. Semin & K. Fiedler (Eds). *Language, social interaction and cognition.* Beverly Hills, CA: Sage. Shafer, M.A. (1980). Attributing evil to the subjects, not the situation: Student reactions to Milgram's film on obedience. *Personality and Social Psychology Bulletin, 6,* 205-209.
Shannon, CE. & Weaver, W. (1949). *The mathematical theory of communication.* Urbana: University of Illinois Press. Sherif, M. (1936). *The psychology of social no*rms. New York: Harper. Sherif, M. (Ed.) (1962). *Intergroup relations and leadership.* New York: Wiley. Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation: Their social psychology.* London: Routledge and Kegan Paul. Sherif, M. (1966). *In Common predicament: Social psychology of intergroup conftict and cooperaaon.* Boston: Houghton Mifflin. Sherif, M. & Sherif, C.W. (195 3). *Groups in harmony and tension: An integration of studies on intergroup relations.* New York: Octagon Books. Sherif, M., Harvey, O.J. White, B.J., Hood, W.R. & Sherif, C (1961). *Intergroup conflict and cooperation. The Robbers cave experiment.* Norman, OK: University of Oklahoma Book Exchange. Sherif, M., White, B.J. & Harvey, O.J. (1955). Status in experimentally produced groups. *American Journal of Sociology, 60,* 370-379. Shweder, R.A. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinkin g in judgements about personality. *Current Anthropology, 18,* 637-658. Sigel, I.E., Saltz, E. & Roskind, W. (1967). Variables determining concept conservation in children. *Journal of Experimental Psychology, 74,* 471-475. Simmel, G. (1950). The stranger. *In* K. Wolff (Ed.). *The sociology of Georg Simmel.* New York: Free Press. Simon, B. (1992). The perception of ingroup and outgroup homogeneity: Reintroducing the intergroup context. *In* M.W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European review of social psychology* (Vol. 3). New York: Wiley. Simon, B. (1993). On the asymmetry in the cognitive construal of ingroup and outgroup: A model of egocentric social categorization. *European Journal of Social Psychology, 23,* 131-147.
Simon, B. & Brown, R. (1987). Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 703-711.

Simon, B. & Pettigrew, T.F. (1990). Social identity and perceived group homogeneity: Evidence for the ingroup homogeneity effect. *European Journal of Social Psychology, 20,* 269-286.
Sinha, D., Mishra, R.C. & Berry, J.W. (1992). *Ethnic studies of acculturation attitudes and acculturative stress among tribal of Bihar.* Comunicare în cadrul simpozionului *Psychological acculturation, the generalizability of theories and findings.* Congresul international de psihologie, Bruxelles. Skevington, S. (1980). Intergroup relations and social change within a nursing context. *British*
Journal of Social and Clinical Psychology, 9, 201-213. Slusher, M.P. & Anderson, CA. (1987). When reality monitoring fails: The role of imagination
in stereotype maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 653-662. Smith, A.D. (1981). *The ethnic revival in the modern worfd.* Cambridge: Cambridge Univer-
sity Press. Smith, E.E. & Medin, D.L. (1981). *Categories and concepts.* Cambridge: Harvard University
Press. Smith, E.E., Medin, D.L. et Rips, L.J. (1984). A psychological approach to concepts: Comments on Rey's „Concepts and stereotypes". *Cognition, 17,* 265-274. Smith, E.R. & Zarâte, M.A. (1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological*
Review, 99, 3-21. Smith, P. & Gaskell, G. (1990). The social dimension in relative deprivation. *In C.* Fraser &
G. Gaskell, (Eds). The *social psychological study of widespread beliefs.* New York: Clarendon Press. Smith, P.B. & Bond, M.H. (1993). *Social Psychology across cultures.* Londres: Harvester
Wheatsheaf. Snodgrass, S.E. (1985). Women's intuition: The effect of subordinate role on interpersonal
sensitivity. *Journal of Personalily and Social Psychology, 49,* 146-155. Snyder, C.R. & Fromkin, H.L. (1980). Uniqueness. *The human pursuit of difference.* New
York: Plenum. Snyder, M. & Uranowitz, S.W. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences
of person perception. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 941-950. Snyder, M., Tanke, E.D. & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal
behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35,* 656-666. Sousa, E. & Leyens J.P. (1987). A priori versus spontaneous models of attribution: The case
of gender and achtevement. *British Journal of Social Psychology, 26,* 281-292. Spears, R., van der Ptigt, J. & Eiser, J.R. (1985). Illusory correlation in the perception of
group attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 48,* 863-875. Spears, R., van der Pligt, J. & Eiser J.R. (1986). Generalizing the illusory correlation effect.
Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1127-1134. Stagner, R. & Eflal, B. (1982). Internal union dynamics during a strike: A quasi-experimental
study. *Journal of Applied Psychology, 67,* 37-44. Stangor, C. (1988). Stereotype accessibility and information processing. *Personality and Social*
Psychology Bulletin, 14, 694-708. Stangor, C. & Lange, J.E. (1993). Mental representations of social groups: Advances in
understanding stereotypes and stereotyping. *In* M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology.* San Francisco: Academic Press. Stangor, C. & McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-consistent and expectancy-
inconsistent social information: A meta-analytic review of the social psychological and social developmental literatures. *Psychological Bulletin, 111,* 42-61. Steinberg, S. (1974). *The American melting pot.* New York: McGraw Hill. Steiner, I.D. (1974). Whatever happened to the group in Social Psychology? *Journal of*
Experimental Social Psychology, 10, 94-108. Steiner, I.D (1986). Paradigms and Groups. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in ExPerimental*
Social Psychology (Vol. 19). New York: Academic Press. Stephan, W.G. (1977). Cognitive differentiation in intergroup perception. *Sociometry, 40,* 50-58. Stephan, W.G. (1985). Intergroup relations. *In* G. Lindzey & E. Aronson (Eds). *Handbook of*
Social Psychology (Vol. 2). New York: Random House.

Stephan, W.G. (1987). The contact hypothesis in intergroup relations. *In* C. Hendrick (Ed.). *Group processes and intergroup relations.* London: Sage. Stephan, W.G. & Stephan, C.W. (1984). The role of ignorance in intergroup relations. *In* N. Miller & M.B. Brewer (Eds). *Groups in contact: the psychology of desegregation.* New York: Academic Press. Stonequist, E.V. (1937). The marginal man. *In* H.C. Triandis & J.G. Draguns (Eds) (1980), *Handbook of cross-cultural psychology.* Boston: Allyn & Bacon. Stouffer, S.A., Suchman, E.S., DeVinney, L.C., Star, S.A. & Williams, R.M. (1949). The *American soldier:Adjustment during army life* (Vol. 1). Princeton: Princeton. University Press.
Street, R.L. Jr. (1990). The communicative functions of language and prosody. *In* H. Giles & W.P. Robinson (Eds). *Handbook of language and social psvchology.* Chichester Wiley.
Stringer, C. (1991). L'emergence de 1'homme moderne. *Pour la Science, 160,* 54-61. Stroebe, W. & Insko, CA. (1989). Stereotypes, prejudice, and discrimination. Changing conceptions in theory and research. *In* D. Bar-Tal, C.F Grauman, A.W. Kruglanski & W. Stroebe (Eds). *Stereotypes and prejudice: Changing conceptions.* New York: Springer.
Struch, N. & Schwartz, S.H. (1989). Intergroup aggression: Its predictors and distinctness from ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 56,* 364-373. Suls, J. & Miller, R. (1977). *Social Comparison* Processes. Washington, DC: Hemisphere.
Sumner, W.G. (1906). Folkways. Boston: Ginn. Swann, W.B. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology, 53,* 1038-1051. Swann, W.B. & Ely, R. (1984). Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 1287-1302. Sweeney, P.D., McFarlin D.B. & Inderriedden E.J. (1990). Using relative deprivation theory to explain satisfaction with income and pay level: A multistudy examination. *Academy of Management Journal, 33,* 423-436. Szapocznik, J. & Kurtines, W.M. (1980). Acculturation biculturalism and adjustment among Cuban Americans. *In* PM. Padilla (Ed.). *Acculturation: theory models and some findings.* Boulder, Col: Westview. Szapocrnik, J. & Kurtines, W.M. (1993). Family psychology and cultural diversity. Opportunities for theory, research and application. *American psychologist, 48,* 400-407. Taguieff, P.A. (1987). *La force du prejuge : Essai sur le racisme et ses doubles.* Paris: Gallimard. Taguieff, PA. (1991). *Face au racisme,* Tome 1 & 2. Paris: Gallimard. Tajfel, H. (1959). Quantitative judgement in social perception. *British Journal of Psychology, 50,* 16-29. Tajfel, H. (1969). The cognitive aspect of prejudice. *Journal of Social Issues, 25,* 79-97. Tajfel, H. (1972). Experiments in a vacuum. *In* J. Israel & H. Tajfel (Eds). *The context of Social Psychology: A critical assessment.* London: Academic Press. Tajfel, H. (1972). La categorisation sociale. *In* S. Moscovici (Ed.). *Introduction ă la psychologie sociale.* Paris: Larousse. Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information, 13,* 65-93. Tajfel, H. (1975). The exit of social mobility and the voice of social change: Notes on the social psychology of intergroup relations. *Social Science Information, 14,* 101-118. Tajfel, H. (1976). Exit, voice and intergroup relations. *In* L.H. Strickland, RE. Aboud & K.L. Gergen (Eds). *Social Psychology in Transition.* New York: Plenum. Tajfel, H. (1978a). *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations.* London: Academic Press. Tajfel, H. (1978b). Intergroup behaviour: I. Individualistic perspectives. *In* H. Tajfel & C. Fraser (Eds). *Introducing Social Psychology.* Harmondsworth, Middlesex: Penguin. Tajfel, H. (1978c). Interindividual behaviour and integroup behaviour. *In* H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between social groups.* London: Academic Press. Tajfel, H. (1978d). Social categorization, social identity and social comparison. *In* H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between social groups.* London: Academic Press. Tajfel, H. (1978e). The achievement of group differentiation. *In* H. Tajfel (Ed.). *Dijferentiation between Social Groups: Studies in the social psychology of intergroup relations.* London: Academic Press.

Tajfel, H. (1981a). *Human groups and social categories.* Cambridge: Cambridge University Press.
Tajfel, H. (1981b). The social psychology of minorities. *In* H. Tajfel (Ed.). *Human groups and social categories.* Cambridge: Cambridge University Press. Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology, 33*, 1-39. Tajfel, H. (1984) Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. *In* H. Tajfel (Ed.). *The social dimension: European developments in social psychology* (Vol. 2). Cambridge: Cambridge University Press. Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *In* W.G. Austin & S. Worchel (Eds). *The social psychology of intergroup relations.* Belmont, CA: Wadsworth.
Tajfel, H. & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. *In* S. Worchel & W.G. Austin (Eds). *Psychology of intergroup relations.* Chicago, MI: Nelson-Hall.
Tajfel, H. & Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgment. *British Journal of Psychology, 54,* 101-114. Tajfel, H., Flament, C, Billig, M. & Bundy, R.P. (1971). Social categorization and mtergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology, 1,* 149-178. Tajfel, H. Sheikh, A.A. & Gardner, R.C. (1964). Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica, 22,* 191-201. Taylor, D.M. (1981). Stereotypes and intergroup relations. *In* R.C. Gardner & R. Kalin (Eds). *A Canadian social Psychology of Ethnic Relations.* Toronto: Methuen. Taylor, D.M. & Brown, R.J. (1979). Towards a more social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology, 18,* 173-179. Taylor, D.M. & Clement, R. (1974). Normative reactions to styles of Quebec French. *Anthropological Linguistics ,16,* 202-217. Taylor, D.M. & Jaggi, V. (1974). Ethnocentrism and causal attribution in a South Indian context. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 5,* 162-171. Taylor, D.M. & McKirnan, D.J. (1984). A five-stage model of intergroup relations. *British Journal of Social Psychology, 23,* 291-300. Taylor, D.M. & Simard, L. (1981). *Les Relations intergroupes au Quebec et la Loi 101: Les* reacâons des *Francophones et des Anglophones.* Quebec: Editeur Officiel du Quebec. Taylor, D.M., Meynard, R. & Rheault, E. (1977). Threats to ethnic identity and second language learning. *In* H. Giles (Ed.). *Language, ethnicity and intergroup relations.* London: Academic Press. Taylor, D.M., Moghaddam, F.M. (1987). *Theories of intergroup relations: International social psychological perspectives.* New York: Praeger. Taylor, D.M., Moghaddam, F.M. & Bellerose, J. (1989). Social comparison in an intergroup context. *In* B. Earn & S. Tomson (Eds). *Social psychology: Readings for the Canadian context.* Peterborough, Ontario: Broadview Press. Taylor, D.M., Wright, S. & Porter, L. (1994). Dimensions of perceived discrimination: The personal/group discrimination discrepancy. *In* M.P Zanna & J. Olson (1994). *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Taylor, D.M., Moghaddam, FM., Gamble, I. & Zellerer, E. (1987). Disadvantaged group responses to perceived inequity: From passive acceptance to collective action. *Journal of Social Psychology, 127,* 259-272. Taylor, S.E. (1981). A categorization approach to stereotyping. *In* D.L. Hamilton (Ed.). *Cognitive processes in stereotyping and intergroup processes.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Taylor, S.E., Fiske, S.T., Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 778-793. Taylor, S.E. Peplau, L.E. & Sears, D.O. (1994). *Social Psychology* (8th Ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Terman, L.M. (1916). *The measurement of intelligence.* Boston: Houghton Mifflin. Terman, L.M. (1923). *Intelligence tests and school reorganization.* Yonkers-on-Hudson, New York: World Book Company. Termotte, P. & Gauvreau, D. (1988). *La situation demolinguistique au Quebec.* Quebec: Conseil de la Langue Francaise.

Thakerar, J.N., Giles, H. & Cheshire, J. (1982). Psychological and linguistic parameters of speech accommodation theory. *In* C. Fraser & KR. Sherer (Ed.). *Advances in the social psychology of language.* Cambridge: Cambridge University Press. Thibaut, J. (1950). An experimental study of the cohesiveness of underprivileged groups.
Human Relations, 3, 251-258. Thibaut, J. & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups.* New York: Wiley.
Thibaut, J. & Riecken, H.W. (1955). Some determinants and consequences of the perception of social causality. *Journal of Personalily, 24,* 113-133. Thibaut J. & Walker, L. (1975). *Procedural justice: A psychological analysis.* Hillsdale, NJ:
Erlbaum. Thibaut J. & Walker, L. (1978). A theory of procedure. *California Law Review, 66,* 541-566. Thomas, W.I. & Znaniecki, F (1918 -20). The *Polish peasanl in Europe.* Boston, MA: Badger. Ting-Toomey, S. (1993). Communicative resourcefulness: An identity negotiat ion perspective.
In R.L. Wiseman & J. Koester (Eds). *Intercultural communication compelence.* Newbury Park: Sage. Tocqueville, A. de (1967). *L'ancien regime et la Revolution.* Paris: Gallimard.
Tornblom, K.Y, Jonsson, D. & Foa, U.G. (1985). Nationality, reso urce class, and preferences among three allocation rules: Sweden vs. USA. *International Journal of Intercultural Relations, 9,* 51-77. Tougas, R & Beaton, A.M. (1992). Women's views on affirmative action: A new look at
preferential treatment. *Social Justice Review, 5,* 239-248. Tougas, F & Veilleux, E. (1988). The influence of identification, collective relative deprivation,
and procedure of implementation on women's response to affirmative action: A causal modeling approach. *Canadian Journal of Behavioural Science, 20,* 16-29. Tougas, F. & Veilleux, R. (1989). Who likes affirmative action? Attitudinal processes among
men and women. *In* F.A. Blanchard & F Crosby (Eds). *Affirmarive Action in Perspective.* Boston: Springer-Verlag. Tougas, F & Veilleux, F (1990). T he response of men to affrmative action strategies for women:
The study of a predictive model. *Canadian Journal of Behavioural Sciences, 22,* 424-432.
Tougas, F. & Veilleux, F. (1991a). Les reactions des hommes â l'action positive: Une question d'interet personnel ou d'insatisfaction face aux iniquites de sexe? *Revue canadienne des sciences administratives, 8,* 37-42. Tougas, F. & Veilleux, F. (1991b). L'acces â l'egalite en emploi: Retrospective et perspectives
d'avenir. *Journal of Psychiatry and Neuroscienc e* (număr special), *16,* 166-169. Tougas, F & Veilleux, F. (1992). Quelques determinants de reactions des hommes et des
femmes â 1'action positive. *Revue Quebecoise de Psychologie, 13,* 128-139. Tougas, R, Beaton, A.M. & Joly, S. (1990). L'appui des femmes â 1'action positive: Une
question d'image ou de colere? *Science et Comportement, 20,* 211-222. Tougas, R, Beaton A.M. & Veilleux, F. (1991). Why women approve of affirmative action:
The study of a predictive model. *International Journal of Psychology, 26,* 761-776. Tougas, R, Dube, L. & Veilleux, E. (1987). Privation relative et programmes d'action positive.
Revue Canadienne des Sciences du Comportement, 19, 167-177. Triandis, H.C. & Draguns, J.G. (Eds) (1980). *Handbook of cross-cultural psychology* (6 vol.).
Boston: Allyn & Bacon. Triandis, H.C, Bontempo, R., Villareal, M.J., Asai, M. & Lucca, N. (1988). Individualism
and collectivism: Cross-cultural perspectives on self-ingoup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 54,* 323-338. Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological*
Review, 91, 457-477. Trudgill, P. (1983). *On dialect: Social and geographical perspectives.* Oxford: Basil Blackwell. Turner, J.C. (1975). Social comparison and soc ial identity: Some prospects for intergroup
behavior. *European Journal of Social Psychology, 5,* 5-34. Turner, J.C. (1980). Fairness or discrimination in intergroup behavior: A reply to Branthwaite,
Doyle and Lightbown. *European Journal of Social Psycholog y, 10,* 131-147. Turner, J.C. (1981). The experimental social psychology of intergroup behaviour. *In* J.C.
Turner & H. Giles (Eds). *Intergroup behavior.* Chicago, IL: University of Chicago Press.

Turner, J.C. (1981). Towards a cognitive re definition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive, 1,* 93-118. Turner, J.C. (1982). Toward a cognitive redefinition of the social group. *In* H. Tajfel (Ed.).
Social Identity and Intergroup Relations. Cambridge: Cambridge University Press. Turn er, J.C. (1985). Social categorization and the self -concept: A social cognitive theory of
group behanour. *In* E.J. Lawler (Ed.). *Advances in group* processes: *Theory and research*
(Vol. 2). Greenwich, CT: Jai Press. Turner, J.C. (1987). *Rediscovering the social group. A self categorization theory.* Oxford:
Basil Blackwell. Turner, J.C. & Brown, R.J. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup retations. *In*
H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between social groups.* London: Academic Press. Turner, J.C. & Giles, H. (Eds) (1981). *Intergroup Behavior.* Oxford: Basil Blackwell. Turner,
J.C. & Oakes, P. (1989). Self-categorization theory and social influence. *In* P.B. Paulus
(Ed.). *Psychology of group influence.* Hillsdale, NJ: Erlbaum. Turner, J.C, Hogg, M. , Oakes, P, Reicher, S. & Wetherell, M. (1987). *Rediscovering the*
social group: A self categorisation theory. Oxford: Basil Blackwell. Turner, J.C, Hogg, M.A., Turner, P.J. & Smith, PM. (1984). Failure and defeat as determinants
of group cohesiveness. *British Journal of Social Psychology, 23,* 97-111. Tversky, A. (1977). Features of similarity. *Psychological Review, 84,* 327-352. Tyler, T.R. (1984). Justice in the political arena. *In* R. Folger (Ed.). *The sense of injustice:*
Social psychological perspectives. New York: Plenum Press. Tyler, T.R. (1987). Conditions leading to value expressive effects on judgments of procedural
justice: A test of four models. *Journal of Personality and Social Psychology, 52,* 333-344.
Tyler, T.R. (1989). The psychology of procedura l justice: A test of the group-value model.
Journal of Personality and Social Psychology, 57, 830-838. Tyler, T.R. (1990). Why *people obey the law.* New Haven, CT: Yale University Press. Unesco
(1969). *Race and Science.* New York: Columbia Press. Useem, B. (1980). Solidarity model breakdown model, and the Boston anti-busing movement.
American Sociological Review, 45, 357-369. Vala, J., Leyens J.-Ph. & Monteiro, M.B. (1987). Causal dimensions of interpersonal violence.
Cahiers de Psychologie Cognitive, 7, 393-411. Vala, J., Monteiro, M.B. & Lima, M.L. (1988). Intergroup conflict in an organisational
context: How to survive the failure? *In* D. Canter, J.C. Jesuino, L. Soczka & G. Stephenson
(Eds). *Environmental and social psychology.* The Hague: M. Nijhoff. Vallerand, R.J. & Losier, G. (1994). Le soi en psychologie sociale: Perspectives classiques et
contemporaines. *In* R.J. Vallerand (Ed.). Les *fondements de la psychologie sociale.*
Boucherville, Quebec: Gaetan Morin. van Dijk, T.A. (1985). *Handbook of Discourse Analysis.* London: Academic Press. van Dijk, T.A. (1993). *Elite Discourse and* racism. London: Sage.
van Knippenberg, A. (1978). Status differences, comparative relevance and intergroup differen - tiation. *In* H. Tajfel (Ed.). *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations.* London: Academic Press. van Knippenberg, A. & Ellemers, N. (1990). Social identity and intergroup differentiation
processes. *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology*
(Vol. 1). Chichester: Wiley. van Knippenberg, A. & van Oers, H. (1984). Social identity and equity concerns in intergroup
perceptions. *British Journal of Social Psychology, 23,* 351-61. van Knippenberg, A. & Wilke, H. (1979). Perception of collegiens and a pprentis re-analysed.
European Journal of Social Psychology, 9, 427-434. Vanbeselaere, N. (1987). The effects of dichotomous and crossed social categorization upon
intergroup competition. *European Journal of Social Psychology, 17,* 143-156. Vanbeselaere, N. (1991). The different effects of simple and crossed rategorizations: A result
of the category differentiation process or of differential category salience? *In* W. Stroebe & M. Hewstone (Eds). *European Review of Social Psychology* (Vol. 2). Wiley: Chichester.
Vanneman, R.D. & Pettigrew, T.R (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race, 13,* 461-486.

Vasquez, A. (1984). Les implications ideologiques du concept d'acculturation. *Cahiers de sociologie economique et culturelle, 1,* 83-121. Vaughan, G.M. (1978). Social categorization and intergroup behaviour in children. *In* H.
Tajfel (Ed.). *Differentiation between social groups.* London: Academic Press. Vaughan, G.M. (1978). Social changes and intergroup preferences in New Zealand. *European Journal of Social Pschology, 8, 297*-314. Vaughan, G.M. Tajfel, H. & Williams, J. (1981). Intergroup and interindividual discrimination
in British children. *Social Psychology Quarterly, 44,* 37-42. Veilleux, F. (1989). *La participation aux programmes d'action positive dans une perspective
de changement social.* Teză de doctorat nepublicată, Universitatea din Ottawa. Veilleux, F. & Tougas, F (1989). Male acceptance of affirmative action programs for women: The
result of altruistic or egoistical motives? *International Journal of Psychology, 24,* 485-496.
Veilleux, F., Tougas, F. & Rinfret, N. (1992). Des citoyens en colere: Une question de privation relative et/ou d'identite sociale? *Revue Canadienne des Sciences du Comportement, 24,* 59-70. Vermes, G. (1988). *Vingt-cinq communautes linguistiques de la France.* Paris: L'Hannattan. Vermunt, R. & Steensma, H. (1991). *Social justice in human relations. Volume 1: Societal
and psychological origins of justice.* New York: Plenum Press. Vinsonneau, G. (1988). Psychologie sociale experimentale et communication intergroupe. *In* F
Ouellet (Ed.). *Pluralisme et ecole.* Quebec: Institut quebecois de recherche sur la culture.
Vinsonneau, G. (1992). Procedes identitaires chez les jeunes maghrebins en France. *In A.* Collot, G. Didier & B. Loueslati (Eds). *La pluralite culturelle dans les systemes educatifs europeens.* Nancy: Centre regional de la documentation pedagogique de Lorraine.
Vinsonneau, G. & Hinton, O. (1994). Discriminatio n as a function of ethnic matching : An experimental study. *In Changing European Identities: Social psychological analyses of social change.* Actele Colocviului sub patronajul Social Psychotogy European Research Institute, University of Surrey. Vivian, J.E. & Berkowitz, N.H. (1992). Anticipated bias from an out-group: An attributional
analysis. *European Journal of Social Psychology, 22,* 415-424. Vivian, J.E. & Berkowitz, N.H. (1993). Anticipated outgroup evaluations and intergroup
bias. *European Journal of Social Psychology, 23,* 513-524. Volpato, C. & Vinsonneau, G. (1993). Statut social et construction identitaire. *In A.* Collot,
G. Didier & B. Loueslati (Eds). *La pluralite culturelle dans les systemes educatifs europeens.* Nancy: Centre regional de la documen tation pedagogique de Lorraine. Waddell, N. & Cairns, E. (1986). Situational perspectives on social identity in Northern
Ireland. *British Journal of Social Psychology, 25*, 25-31. Walker, I. & Mann, L. (1987). Unemployment relative deprivation and social pr otest. *Personality
and Social Psychology Bulletin, 13,* 275-283. Walker, I. & Pettigrew, T.F (1984). Relative deprivation theory: An overview and conceptual
critique. *British Journal of Social Psychology, 23,* 301-310. Walker, L., LaTour, S., Lind, E.A. & Thibaut, J. (1974). Reactions of participants and observers
to modes of adjudication. *Journal of Applied Social Psychology, 4,* 295-310. Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W. (1973). New directions in equity research. *Journal
of Personality and Social Psychology, 35,* 151-176. Walster, E., Walster, G.W. & Berscheid, E. (1978). *Equity Theory and Research.* Boston:
Allyn and Bacon. Wattenmaker, W.D. (1992). Learning modes, features correlation, and memory -based categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 17,* 908-923. Wattenmaker, W.D. (1992). Relational properties and memory -based category construction.
Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition, 18, 1125-1138.
Wattenmaker, W.D., Dewey, G.I., Mu rphy, G.L. & Medin, D.L. (1986). Linear separability and conccpt learning: Context, relahonal properties, and concept naturalness. *Cognitive Psychology, 18,* 158-194. Wattenmaker, W.D., Nakamura, G.L. & Medin, D.L. (1988). Relationships between similarity-
based and explanation-based categorization. *In* D. Hilton (Ed.). *Commonsense conception of causality.* Londres: Harvester.

Weber, R. & Crocker, J. (1983). Cognitive processing in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 961-977.
Wetherell, M. (1982). Cross Cultural studies of minimal groups: Implications for the social identity theory of intergroups relations. *In* H. Tajfel (Ed.). *Social identity and intergroup relations.* Cambridge: Cambridge University Press.
Wetherell, M. & Potter, J. (1992). *Mapping the language of racism. Discourse and the legltimation of exploitation.* Londres: Harvester Wheatsheaf.
White, R.W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Revlew, 66,* 297-333.
Whitehead, G.I., Smith, S.H. & Eichhorn, J.A. (1982). The effect of subjeet's race and other's race on judgement of causality for success and failure. *Journal of Personality, 50,* 193-202.
Wieviorka, M. (1991). *L'espace du racisme.* Paris: Editions du Seuil.
Wilder, D.A. (1978). Reduction of intergroup discrimination through individuation of the outgroup. *Journal of Personality and Social Psychology, 36,* 1361-1374.
Wilder, D.A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Journal of Experimental Social Psychology, 20,* 177-194.
Wilder, D.A. (1986). Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup conflict. *In* L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 19). San Diego, CA : Academic Press.
Wilder, D.A. & Allen, V.L. (1978). Group membership and preference for information about others. *Personality and Social Psychology Bulletin, 4,* 106-110.
Williams, R.M. Jr. (1975). Relative deprivation. *In* L.A. Coser (Ed.). *The idea of social structure: Papers in honor of Robert K. Merton.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.
Wilson, W. & Kayatani, M. (1968). Intergroup attitudes and strategies in games between opponents of the same or of a different race. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 24-30.
Winter, L. & Uleman, J.S. (1984). When are social judgements made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 47,* 237-252.
Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical investigation.* New York: Macmillan.
Woolard, K.A. (1989). *Doubletalk: Bilingualism and the politics of ethnicity in Catalonia.* Stanford, CA: Stanford University Press.
Worchel, S. (1986). The role of cooperation in reducing intergroup conflict. *In* S. Worchel & W.G. Austin (Eds). *Psychology of intergroup relations.* Chicago: Nelson-Hall.
Worchel, S. & Austin, W.G. (1986) (Eds). *Psychology of Intergroup Relations.* Chicago: Nelson-Hall.
Worchel, S. & Norvell, N. (1980). Effect of perceived environmental conditions during cooperation on intergroup attraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 38,* 764-772.
Worchel, S., Andreoli, V.A. & Folger, R. (1977). Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and outcome of combi ned effort. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,* 131-140.
Word, C.G. Zanna, M.P. & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 109-120.
Wright, S.C., Taylor, D.M. & Moghaddam, F.M. (1990). Responding to membership in a disadvantaged group: From acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 994-1003.
Wundt, W. (1916). *Elements of folk psychology: Outlines of a psychological history of the development of mankind.* London: Allen & Unwin.
Young, M.Y & Gardner, R.C. (1990) Modes of acculturation and second language proficiency. *Canadian journal of behavioural science, 22,* 59-71.
Yzerbyt, V.Y (1990). *De l'exploitation des informations dans le jugement social: vers une approche de la jugeabilite sociale.* Teză de doctorat nepublicată. Universitatea Catolică din Louvain.
Yzerbyt, V.Y, Leyens, J.-Ph. & Bellour, F. (1994). The ingroup overexclusion effect: Identity concems in decisions about group membership. *European Journal of Social Psychology, 24.*

Yzerbyt, V.Y. & Schadron, G. & Leyens, J.-Ph. (1991). *Social judgeabiliry: The impact of meta-informational rules on the dilution of stereotypes.* Mss. Universitatea Catolică din Louvain. Yzerbyt, V.Y, Schadron, G., Leyens, J.P. & Rocher, S. (1994). Social judgeability: The impact of meta-informational cues on the use of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66,* 48-55. Zadeh, L. (1965). Fuzzy sets. *Information and control, 8,* 338-353. Zajonc, R.B. (1980). Cognition and social cognition. An historical perspective. *In* L. Festinger (Ed.). *Retrospection in social psychology.* New York: Oxford University Press. Zanna, M.P. & Olson, J. (1994) (Eds). *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Zeroulou, Z. (1985). Mobilisation familiale et reussite scolaire. *Revue europeenne des migrations internationales,* 1,107-117. Zucher, G.S. & Weiner, B. (1993). Conservatism and perceptions of poverty: An attributional analysis. *Journal of Applied Social Psychology, 23,* 925-943. Zuckerman, M. & Brody, N. (1988). Oysters, rabbits and people: A critique of „Race differences in behaviour" by J.P. Rushton. *Personality and Individual Differences, 9,* 1025-1033. Zukier, H. (1986). The paradigmatic and narrative modes in goal-guided inference. *In* R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds). *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 1). New York: Guilford Press. Zukier, H. & Pepitone, A. (1984). Social roles and strategies in prediction: Some determinants of the use of base-rate information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47,* 349-360.

Cuprins

Seria: **Psihologie, ştiinţele educaţiei**

au apărut

Constantin Cucoş - *Pedagogie*
Liviu Antonesei - *Paideia. Fundamentele culturale ale educaţiei* Adrian Neculau (coord.) - *Psihologie socială. Aspecte contemporane* Andrei Cosmovici - *Psihologie generală*
W. Doise, J.C. Deschamps, G. Mugny - *Psihologie socială experimentală* Gilles Ferreol, Adrian Neculau (coord.) - *Minoritari, marginali, excluşi* Constantin Cucoş - *Minciună, contrafacere, simulare. O abordare psihopedagogică* Mielu Zlate (coord.) - *Psihologia vieţii cotidiene*
Richard Y. Bourhis, Jacques-Philippe Leyens - *Stereotipuri, discriminare şi relaţii intergrupuri*

în pregătire Adrian Neculau (coord.) - *Câmpul universitar şi actorii săi* * * * - *Psihologie şcolară*
Serge Moscovici - *Psihologie socială. Relaţiile cu celălalt*

Seria: **Sociologie, ştiinţe politice**

au apărut Vladimir Tismăneanu - *Reinventarea politicului. Europa Răsăriteană de la Stalin la Havel* Petre Andrei - *Sociologie generală*
Elisabeta Stănciulescu - *Teorii sociologice ale educaţiei* Ion I. Ionescu - *Sociologia şcolii*
Traian Rotariu, Petru Iluţ - *Ancheta sociologică şi sondajul de opinie* Elisabeta Stănciulescu - *Sociologia educaţiei familiale* Joachim Wach - *Sociologia religiei*

în pregătire Arent Lijphart - *Sisteme electorale şi sisteme de partide* Petru Iluţ - *Abordarea calitativă a socioumanului*

Seria: **Metodică** au apărut M. Neagu - *Metodica predării activităţilor matematice în grădiniţă*

în pregătire Teresa Siek-Piskozub - *Jocuri şi activităţi distractive în învăţarea limbilor străine*

Seria: **Filosofie** în pregătire Petre Andrei - *Prelegeri de istoria filosofiei. De la Kant la Schopenhauer* Andrei Marga - *Reconstrucţia pragmatică a filosofiei*

Bun de tipar: iunie 1997 Apărut: 1997
Editura Polirom, B-dul Copou nr. 3 • P.O. Box 266, 6600
Iaşi • Tel. & Fax (032) 214100 ; (032) 214111
(032) 217440 (distribuţie)
Email: polirom@mail.cccis.ro



Tiparul executat la Polirom S.A. • 6600 Iaşi,
Calea Chişinăului nr. 32
Tel. (032) 230323 ; Fax (032) 230485